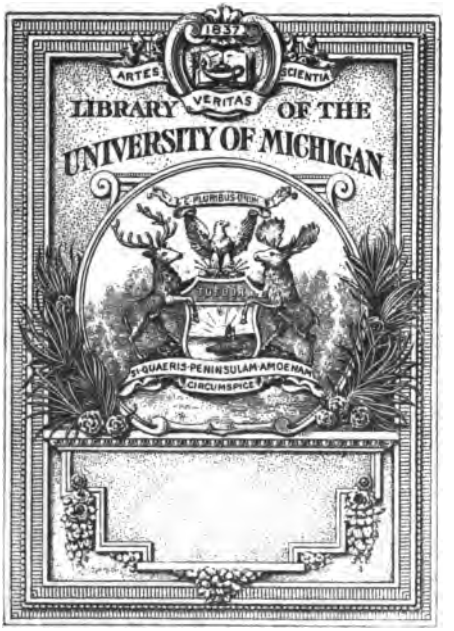

1837
ARTES
VERITAS
SCIENTIA
LIBRARY OF THE
UNIVERSITY OF MICHIGAN
E PLURIBUS UNUM
TUEBOR
SI QUAERIS PENINSULAM AMOENAM
CIRCUMSPICE

Cartells et Trusts

Bibliothèque d'Économie sociale

Collection publiée sous la direction de M. HENRI JOLY
VICE-PRÉSIDENT DE LA SOCIÉTÉ D'ÉCONOMIE SOCIALE

VOLUMES PARUS :

Cartells et trusts, par M. Et. MARTIN SAINT-LÉON.
Les Grèves, par M. LÉON DE SEILHAC.
Mendiants et Vagabonds, par M. LOUIS RIVIÈRE. *Deuxième édition.*
La Population, par M. DES CILLEULS, membre du Comité des travaux historiques et scientifiques.
La Petite Industrie contemporaine, par M. BRANTS, de l'Académie royale de Belgique, professeur à l'Université de Louvain. *Deuxième édition.*

Chaque volume in-12. Prix : 2 fr.

EN PRÉPARATION :

Les Habitations à bon marché, par M. CHEYSSON, de l'Institut, professeur d'économie industrielle à l'École des mines.
L'Alcool et l'Alcoolisme, par M. JACQUES BERTILLON, chef de la statistique de la ville de Paris.
Corporations et Syndicats, par M. FAGNIEZ, de l'Institut.
La Réglementation du travail, par M. BÉCHAUX, correspondant de l'Institut.
L'Enseignement populaire, par M. A. DELAIRE, secrétaire général de la Société d'économie sociale.
L'Apprentissage et l'Enseignement professionnel, par M. MAX TURMANN, professeur au Collège libre des Sciences sociales.
La Vie communale, par M. ETCHEVERRY, ancien député.
La Paroisse et ses œuvres, par M. l'abbé LESÊTRE, curé de Saint-Étienne-du-Mont.
L'Assurance sur la Vie, par M. ÉT. ISABELLE, ancien élève de l'Ecole polytechnique.
Les Assurances industrielles, par M. ALBERT GIGOT, ancien préfet de police, fondateur du syndicat des Maîtres de forges.
La Réforme administrative, par M. AUBURTIN, maître des requêtes honoraire au Conseil d'Etat.
La Famille, par M. A. MASCAREL, ancien magistrat.
L'Héritage et le régime des successions, par M. A. SALEILLES, professeur à la Faculté de droit de Paris.
L'Enfance coupable, par M. HENRI JOLY.
Les Populations rurales, par M. G. BLONDEL, professeur à l'Ecole des Hautes Etudes commerciales.
Le Salaire, par M. M. DUFOURMANTELLE, maître de conférences à la Faculté de droit de Paris
Les Caisses d'épargne, par M. LEPELLETIER, professeur à l'Institut catholique de Paris.
La Coopération, par M. HUBERT VALLEROUX.
La Police, par M. PUIBARAUD, inspecteur général des services administratifs.
La Vie nationale, par M. CHARLES BENOIST.
L'Armée, par M. le colonel LYAUTEY.
La Vie internationale, par M. VAN DER SMISSEN, président de la Société belge d'Economie sociale.

TYPOGRAPHIE FIRMIN-DIDOT ET Cie. — MESNIL (EURE).

ÉCONOMIE
SOCIALE

Et. Martin Saint-Léon

Cartells et Trusts

PARIS
LIBRAIRIE VICTOR LECOFFRE
RUE BONAPARTE, 90

1903

PRÉFACE

L'évolution industrielle qui depuis un siècle a transformé si profondément les conditions de la production universelle paraît être entrée depuis vingt ans environ dans une nouvelle phase. L'ère de liberté économique incontrôlée et de concurrence à outrance dont l'ouverture avait coïncidé au XIXe siècle avec le triomphe de la grande industrie et du travail mécanique a déjà pris fin dans plusieurs pays (États-Unis, Allemagne, Autriche) et semble bien près de se clore même dans les États réputés jusqu'ici les plus fidèlement attachés à ce régime (en Angleterre par exemple). La tendance de plus en plus caractérisée vers la fédération et la concentration des intérêts industriels s'affirme sous des formes variées tantôt par la conclusion d'ententes de producteurs (*cartells, pools*), tantôt par la fusion ouverte ou déguisée des entreprises de production (*trusts*).

Cette formation de combinaisons multiples ayant pour objet l'organisation harmonique des forces de industrie et l'exercice d'un contrôle ou d'un pouvoir bsolu sur le marché des échanges constitue l'un des hénomènes économiques les plus considérables de époque contemporaine. L'étude d'un mouvement d'o-

rigine si récente, d'une nature encore mal définie et qui cependant s'accentuait et s'accélérait chaque jour davantage devait évidemment s'imposer en premier lieu à l'attention des économistes et des sociologues américains et allemands sous les yeux desquels étaient nées en quelque sorte les premières coalitions de producteurs. Il en a été ainsi en effet et il existe actuellement aux États-Unis sur la question des trusts, dans les pays de langue germanique sur celle des cartells, toute une littérature dont la richesse contraste avec la pénurie des moyens d'informations dont dispose le public dans la plupart des autres contrées.

Quel a été dans la grande enquête internationale ainsi poursuivie — plus particulièrement depuis une dizaine d'années — sur les formes nouvelles de l'organisation de la production, l'apport exact de la France? Il serait exagéré et injuste de le considérer comme inexistant. Quelques ouvrages [1], au premier rang desquels il faut citer les beaux travaux de M. Paul de Rousiers, constituent à cet égard des contributions d'inégale valeur à l'étude d'un problème particulièrement complexe et délicat. Aucun de ces livres ne nous a paru cependant présenter le caractère d'une étude synthétique sur les ententes et les fusions industrielles, d'un tableau d'ensemble de ces combinaisons, d'un inventaire des idées et des faits tels qu'ils résultent non seulement des observations personnelles de l'auteur, mais des investigations auxquelles il a été procédé par d'autres méthodes et dans d'autres pays.

C'est précisément ce travail de dépouillement tout d'abord, de récolement et de synthèse ensuite que nous avons cru devoir entreprendre. A peine ouvertes il y

1. Voir la bibliographie de ces ouvrages *infrà*, p. 73.

a dix ans, les sources documentaires sont aujourd'hui assez abondantes pour qu'il soit possible d'y puiser à longs traits les leçons de l'expérience des divers peuples et de voir s'y refléter comme dans un miroir l'œuvre économique et sociale des trusts et des cartells. L'*Industrial Commission* a ainsi publié, en décembre 1901, les procès-verbaux de sa vaste enquête dont les données ont projeté une clarté si intense sur les aspects jusqu'alors quelque peu embrumés de la question des trusts. Les ouvrages de Jenks, de Collier, d'Ely, pour ne citer que les plus importants, la consultation si suggestive à laquelle a donné lieu, en septembre 1899, la réunion à Chicago de représentants de toutes les écoles, de tous les partis, de toutes les classes ont également contribué à dissiper bien des obscurités et à délimiter exactement le champ désormais très circonscrit des recherches à poursuivre. Bien qu'en Allemagne l'étude des cartells actuellement entreprise par une commission dont font partie les Brentano, les Conrad, les Schmoller, soit moins avancée, les travaux de Kleinwachter, de Liefmann, de Pohle, de Grunzel, de Steinmann-Bücher, pour ne nommer ici encore que les auteurs les plus connus, nous ont déjà permis de nous former des idées suffisamment nettes sur l'organisation, le fonctionnement et l'œuvre de ces syndicats dont le rôle économique donne lieu depuis quelque temps à de si vives controverses.

Le moment était-il venu de confronter les uns avec les autres ces témoignages qui commencent à affluer et ces opinions qui peu à peu se précisent au sujet de grand débat? Était-il utile de procéder à un examen thodique, et autant que possible consciencieux, des quêtes et des études françaises, mais surtout étranres, sur les cartells et les trusts, d'en extraire, sous

une forme volontairement très condensée, les faits essentiels et les idées directrices, pour les verser ensuite dans le domaine public français? Était-il possible enfin de déduire d'un travail ainsi compris des conclusions et de les soumettre — avec toute la réserve qu'il convient d'observer dans une si délicate matière — à l'appréciation du lecteur? Nous l'avons pensé, et tel a été en tout cas le but que nous nous sommes proposé en écrivant ce volume.

Et. Martin St-Léon.

CARTELLS ET TRUSTS

CHAPITRE PREMIER

LE PASSÉ.

I. Liberté et réglementation.
II. L'Organisation industrielle avant 1791. L'*Antiquité* (Grèce, Rome). — Le *Moyen Age*. Restriction de la concurrence et partage des marchés sous la double influence : 1° du régime corporatif (*lotissement*, réglementation de la production etc.); — 2° du régime industriel (travail à la main; prépondérance de la main-d'œuvre comme facteur de la production; cherté et difficulté des transports).
III. L'Industrie de 1791 à 1830. — La suppression du régime corporatif n'entraîne pas de suite la disparition du régime industriel antérieur : petite industrie régionale, travail manuel, faible concurrence.
IV. L'Industrie moderne avant les cartells et les trusts. — Ère de concurrence illimitée (1830-1870). — Apparition des machines et construction des chemins de fer. Révolution industrielle : production en grand, extension des débouchés, concurrence à outrance, baisse des prix, crises. — L'Union des producteurs envisagée comme remède aux excès de la concurrence; naissance des premiers cartells et trusts.

I. — Liberté et réglementation.

L'histoire économique n'est qu'une longue suite de conflits entre ces deux principes contraires : la liberté des échanges ou leur réglementation législative ou conventionnelle. La loi d'alternance des actions et des réactions se vérifie ici une fois de plus. L'un ou l'autre de ces deux principes préside pour un temps à l'organisation de la production et de la distribution des richesses. Mais la force qui lui a tempo-

rairement assuré la victoire s'épuise plus ou moins vite; la phase de civilisation à laquelle il correspondait et qui avait trouvé en lui sa formule, s'achemine vers son terme, à mesure que de nouvelles pensées germent dans l'esprit des hommes et que des besoins nouveaux se révèlent dans un milieu social peu à peu transformé. C'est alors au principe contraire à régir à nouveau pour les discipliner ou les affranchir, pour les stimuler ou les comprimer, les innombrables manifestations de l'activité individuelle. Autorité, liberté; — liberté, autorité; tels sont les deux pôles d'attraction entre lesquels oscillent perpétuellement la vie économique comme aussi la vie politique des nations.

Et cependant, encore qu'elle accomplisse son évolution dans l'une ou l'autre des directions qui viennent d'être indiquées, l'histoire n'est jamais une pure résurrection du passé. C'est qu'elles sont infinies en effet dans le champ de l'espace et du temps les combinaisons auxquelles peuvent donner lieu les rencontres des volontés humaines, les chocs d'événements, les associations ou les dissociations d'intérêts, les prises de contact des êtres et des choses. Chaque génération successive, alors même qu'elle paraît s'engager dans la route déjà suivie par les ancêtres, découvre des horizons qu'ils n'ont point soupçonnés et au delà desquels sa propre vue ne peut rien discerner. Elle aura rempli sa mission mystérieuse si elle a réussi à reculer, fût-ce d'un pas, le domaine illimité de l'inconnu et si, associant son effort à celui de la Puissance créatrice et directrice de l'univers, elle a rendu moins pénible et plus sûre la marche en avant de l'humanité.

Cette intime liaison que nous constations entre les institutions et le milieu social où elles se développent apparaîtra très nettement si l'on considère les origines

et l'historique des associations qui font l'objet de la présente étude : les ententes et les fusions industrielles auxquelles nous conserverons leur dénomination exotique, mais aujourd'hui universellement connue et adoptée en France de *cartells* et de *trusts*. Sans doute, si l'on s'en tient aux caractères généraux qui distinguent de tels contrats, on est tenté *a priori* d'y retrouver sous une forme rajeunie et modifiée la trace de cet esprit de réglementation industrielle qui s'est affirmé dans le passé, soit par la création de monopoles d'État ou de corporations de métiers obligatoires et fermées, soit par l'établissement de compagnies à charte ou de manufactures privilégiées, soit enfin par la promulgation de lois fixant un maximum des prix de vente ou limitant la production. Toutes ces mesures ont en effet avec les ententes et les fusions industrielles une certaine analogie en ce qu'elles ont eu pour but ou pour résultat de restreindre la concurrence et d'assurer à une certaine catégorie de producteurs, à l'État ou à telles personnes investies de sa délégation la jouissance continue d'un bénéfice industriel déterminé. Mais les institutions qui vont fixer notre attention ne s'en différencient pas moins par des traits caractéristiques de toutes celles qui les ont précédées et qui, comme elles, procédaient d'un esprit de réglementation. C'est qu'en effet les conditions qui président à la production et aux échanges commerciaux se sont radicalement transformées depuis un siècle. Une révolution économique, telle que l'histoire n'en avait pas encore enregistré, s'est accomplie. Des forces immenses jusqu'alors ignorées se sont révélées. A une situation nouvelle devaient correspondre de nouveaux groupements d'intérêts, de nouvelles formations industrielles et financières dont nous n'apprécions pas

quant à présent les effets, mais dont l'apparition est la conséquence logique des événements. Les cartells et les trusts sont le produit de cette évolution.

Une rapide revue des principales institutions de réglementation industrielle qui se sont succédé dans le passé nous permettra de mieux comprendre par quels côtés les cartells et les trusts se rapprochent de ces organisations et à quels points de vue ils en diffèrent.

II. — L'Organisation industrielle avant 1791. L'antiquité.

En Grèce, sauf en des circonstances exceptionnelles où l'intérêt public était en jeu, la liberté du travail était absolue[1]. « Il n'existait chez les Grecs rien « de comparable à nos anciennes corporations. Les « associations diverses qui rapprochaient les gens de « métier n'avaient aucun caractère professionnel et ne « portaient pas la moindre atteinte à la liberté des tra- « vailleurs[2]. » L'histoire grecque n'offre pas non plus d'exemple d'entente formée entre producteurs en vue de limiter la fabrication ou de défendre les prix, mais seulement, ce qui est bien différent, des exemples d'accaparement par des spéculateurs étrangers à l'œuvre de production qui achetaient toutes les quantités disponibles d'une denrée ou d'une marchandise déterminée pour les revendre avec un fort bénéfice[3].

1. Guiraud. *La main-d'œuvre industrielle dans l'ancienne Grèce.* Paris, Alcan, 1900 (Bibliothèque de la Faculté des lettres), p. 64.
2. *Ibid.*, p. 67.
3. Aristote (*Politique*, I, 57, cité par M. Guiraud) rapporte qu'un Syracusain accapara ainsi tout le fer extrait des mines de Sicile. Tous les citoyens furent contraints de s'approvisionner chez lui et il doubla sa mise de fonds. Ce Syracusain fut peut-être l'inventeur du *corner*, manœuvre financière dont il sera traité par la suite (V. infra, ch. xv).

A Rome, les collèges d'artisans, créés selon la tradition par Numa, furent longtemps des associations libres, bien qu'investies de certains privilèges. Jusqu'au IVe siècle « il n'y a pas de traces d'un monopole établi en faveur d'un collège[1] ». Au temps du Bas-Empire, au contraire, les collèges deviennent des institutions d'État dont les empereurs réglementent minutieusement la composition, assujettissant des familles entières à la pratique héréditaire du même métier, imposant à ces corporations des corvées collectives. Plus tard, à Constantinople, l'autorité publique alla plus loin encore dans la voie de la réglementation ; l'achat des matières premières, la fabrication et la vente des produits, leur exportation furent soumis à des prescriptions minutieuses[2].

C'est à Constantinople également que nous rencontrons le premier exemple non plus d'un accaparement temporaire tenté par des spéculateurs, mais d'une entente conclue entre marchands — qui étaient aussi le plus souvent des producteurs — pour restreindre la concurrence et ne pas vendre leurs denrées ou marchandises au-dessous d'un prix fixé par la convention. En l'an 483 une constitution de l'empereur Zénon (Code de Justinien, livre IV, titre 59) interdit de telles conventions sous peine de confiscation et d'exil perpétuel si les auteurs exerçaient certains métiers, ceux de marchands de poisson, d'habits ou d'autres objets d'un usage quotidien, et sous peine d'une amende de 40 livres pour toutes les autres professions[3].

1. WALTZING. *Étude historique sur les corporations professionnelles chez les Romains*. Louvain, 1895, p. 193.
2. *Ibid.*, p. 195.
3. « Jubemus ne quis cujuscumque vestis, vel piscis, vel cujuslibet materiæ monopolium audeat exercere neve... paciscatur ut species diversorum corporum negotiationis non minoris, quam inter se statuerint, numdentur. »

Le moyen âge. Restriction de la concurrence sous l'influence du régime corporatif.

Au moyen âge l'organisation du travail en France et dans la plupart des pays d'Europe a pour fondement le régime corporatif[1]. Pendant toute la première période de l'histoire des métiers en France, du XIIIe siècle au début du XVe, la corporation demeure *ouverte;* on peut devenir maître « *pour tant qu'on sache le métier* » à la seule condition d'avoir fait son temps d'apprentissage et d'acquitter certaines redevances. Mais l'exercice du métier n'en est pas moins régi par certaines règles souvent très minutieuses. Une pensée par exemple apparaît très nettement à travers ces prescriptions et ces prohibitions. Le législateur des métiers veut maintenir l'équilibre économique entre tous les membres d'un même corps d'état. Chaque métier doit nourrir l'homme qui l'exerce; il ne faut pas qu'un marchand ou un fabricant devienne trop riche en développant sa production ou son trafic aux dépens de ses confrères. Restreindre la concurrence, limiter la liberté de l'industrie pour sauvegarder entre les maîtres-artisans le principe de l'égalité et la fraternité chrétienne, telle fut l'idée fondamentale de la corporation du moyen âge[2]. Aussi les statuts des métiers

1. Nous constatons ici simplement un fait général qui comporte évidemment un certain nombre d'exceptions. Dans diverses provinces françaises et dans plusieurs villes *non jurées*, à Lyon par exemple, la liberté du travail et du commerce demeurera la règle jusqu'au XVIe siècle. Les corporations qui existaient dans ces régions n'étaient pas obligatoires.

2. Voir à ce sujet notre *Histoire des Corporations de métiers*, 1897, p. 127. — Cette idée a été fort bien mise en relief par M. WERNER SOMBART

abondent-ils en dispositions qui tendent à mettre obstacle à l'enrichissement rapide d'un seul, enrichissement qui aurait pour conséquence l'appauvrissement des autres maîtres. C'est ainsi que s'explique la coutume du *lotissement*, — obligation pour tout marchand acheteur d'un fort lot de matières premières d'en céder à chacun de ses confrères une part au prix coûtant; — aucun accaparement n'est évidemment possible avec une telle obligation[1]. Telle est encore l'origine de cette autre coutume qui défend à tout maître d'aller hors de la ville au-devant des vendeurs de denrées et de matières premières pour les acheter avant les autres, ainsi que de très nombreuses prescriptions relatives à la bonne qualité et à la bonne exécution des produits. L'uniformité des matériaux employés et des modes de fabrication plaçait tous les chefs d'industrie dans des conditions économiques analogues et maintenait entre eux l'égalité.

Par la suite, le régime corporatif subit, il est vrai, une profonde transformation. A la corporation du XIIIe siècle, si fraternelle, si égalitaire, si hautement protectrice des humbles et des *menus*, succéda la communauté du XVIIe et du XVIIIe siècles, association fermée et jalouse, instrument d'une oligarchie marchande qui considère l'industrie comme son monopole. L'accès du métier est rendu, dès le XVe siècle, mais surtout au XVIe, plus difficile à l'ouvrier non fils de maître, par l'obligation d'accomplir un second stage en qualité de compagnon, d'exécuter un chef-d'œuvre coûteux et compliqué, de payer des droits de réception considé-

ns son récent et très important ouvrage : « *Der moderne Kapitalismus* », ipzig, 1902, p. 187 et note 2.

1. Cette coutume se retrouve dans les statuts des guildes anglaises et es hanses allemandes. WERNER SOMBART, *ibid.*, p. 188 et les auteurs ités par lui note 2.

rables; toutes ces charges sont ou supprimées ou sensiblement diminuées pour le *fils de maître*. Dans certains métiers on va plus loin : les fils de maître sont seuls admis ou encore on limite le nombre des *maîtrises* qui deviennent de véritables charges vénales et héréditaires. Les prescriptions relatives à l'usage des matières premières et à la façon se font de plus en plus minutieuses et tracassières. De son côté, l'autorité royale vend des lettres de maîtrise et crée de véritables monopoles d'État en établissant des manufactures royales ou privilégiées.

Toutes ces mesures étaient au premier chef restrictives de la concurrence. La réglementation qui, au XVIIIe siècle, tendait seulement à maintenir l'égalité de condition entre tous les artisans, servait maintenant à des fins égoïstes et défendait des intérêts de caste; la liberté du travail seulement limitée au moyen âge était maintenant étouffée. Mais la législation des métiers n'était pas la seule cause qui s'opposât sous l'ancien régime au développement de la concurrence. D'autres causes d'ordre économique contribuaient au maintien d'un état de choses fondé en quelque sorte sur le principe du partage des marchés locaux entre les fabricants de chaque ville ou région.

Régime industriel. — Travail à la main, prépondérance de la main-d'œuvre comme facteur de la production, cherté et difficulté des transports.

Un effort d'imagination est en effet nécessaire pour se figurer en 1903 ce qu'étaient encore au XVIIe et même au XVIIIe siècle la production industrielle d'une part et de l'autre les échanges commerciaux et les transports.

Dans l'immense majorité des métiers la fabrication était le résultat d'un travail purement manuel. L'outil (marteau, ciseaux, lime ou métier) était mis directement en œuvre par la main de l'homme dont il formait en quelque sorte le prolongement. On fabriquait donc par petites quantités et à des prix élevés ; car l'ouvrier, encore que peu payé, devait vivre sur son salaire et ce salaire se répartissant sur un petit nombre d'objets ouvrés majorait sensiblement leur prix d'achat. Cette circonstance que le travail s'opérait à la main ou à l'aide d'outils rudimentaires ne permettait guère du reste à un fabricant d'engager une lutte de prix avec les autres producteurs. La première condition pour conquérir un marché de vente, c'est de vendre, c'est-à-dire de fabriquer, meilleur marché que ses concurrents. Or il eût été bien difficile d'abaisser notablement le prix de revient des marchandises alors que l'outillage très primitif s'améliorait très lentement et que l'*élément essentiel du prix de revient était le salaire* dont le taux ne variait guère dans une même région.

La difficulté et la cherté des moyens de communication contribuaient encore à entraver la circulation des marchandises. Si les objets de luxe, les produits d'un haut prix pouvaient supporter le coût des transports, il n'en était pas de même pour les denrées et autres objets de consommation courante dont le volume est considérable par rapport à leur valeur intrinsèque. Les échanges commerciaux d'une province à une autre étaient du reste paralysés par les innombrables charges fiscales qui les grevaient (octrois, conduits, péages de toute nature). Les échanges internationaux étaient de même entravés par un régime douanier presque prohibitif.

Pour toutes ces raisons, l'industrie aujourd'hui si concentrée était, avant 1789, extrêmement disséminée [1].

Encore qu'un certain mouvement d'échanges ait toujours existé par la force des choses de province à province et même avec l'étranger, il est certain que, dans la grande majorité des cas, les marchandises livrées à la consommation provenaient de la région avoisinante. En raison des frais énormes dont ils étaient grevés par les transports et en raison aussi de l'uniformité relative des méthodes de fabrication qui empêchait de trouver dans une production plus économique une compensation au surcroît de dépenses résultant de l'éloignement, les produits des provinces lointaines et de l'étranger ne pouvaient lutter de prix avec ceux des manufactures ou ateliers situés dans la contrée même où devait avoir lieu la mise en vente.

Ainsi libérés du danger d'une concurrence externe les industriels et les commerçants étaient, dans une large mesure tout au moins, les maîtres des prix à l'intérieur de la zone sur laquelle s'étendait leur action. Les statuts corporatifs s'opposaient, on l'a vu, à ce qu'une concurrence vraiment sérieuse s'établît sur place, et du reste les membres des métiers vivant côte à côte, se surveillant, et se jalousant les uns les autres, eussent craint des représailles s'ils eussent tenté par quelque coup d'audace de développer trop rapi-

1. « On fabriquait par exemple des draps à la fois en Normandie (Cherbourg, Caen, Bayeux, Lisieux, Elbeuf, Louviers), dans le Perche (Nogent-le-Rotrou, Chartres, Dreux), en Picardie (Amiens, Saint-Quentin), en Flandre (Douai, Lille, Tourcoing), à Paris, en Champagne et en Lorraine (Sedan, Metz, Châlons, Nancy), en Bourgogne (Dijon, Semur), en Dauphiné (Crest, Vienne), en Provence (Aix, Apt), en Bourbonnais (Moulins), en Auvergne (Olliergue, Le Puy), en Languedoc (Mende, Marvejols), en Touraine (Tours, Loches). » LEVASSEUR, *Histoire des classes ouvrières en France*, 2e édition, t. I, p. 678.

dement leurs affaires au détriment de leurs voisins. Chaque maître avait une clientèle à lui généralement fidèle et qui ne l'abandonnait pas sans de bonnes raisons. La petite guerre quotidienne d'escarmouches inévitable entre fabricants et trafiquants qui se disputent la faveur de la clientèle flottante, du chaland de la rue[1], ne dégénéra jamais en un conflit économique aigu et permanent tel que la concurrence entendue au sens moderne du mot.

III. — L'Industrie de 1791 à 1830.

Suppression du régime corporatif. — Persistance du régime industriel antérieur. — Petite industrie régionale, travail manuel, faible concurrence.

Tel était le régime industriel de la France lorsque la loi du 2 février 1791 supprima les corporations d'arts et métiers et proclama la liberté de la production, du travail et des échanges. Cette révolution législative et sociale n'entraîna pas immédiatement, comme on pourrait le croire, une révolution économique correspondante. La concurrence entre fabricants et marchands d'un même lieu fut, il est vrai, accrue en raison du droit reconnu au premier venu de fonder une entreprise; mais les mêmes motifs d'ordre économique qui avaient, avant 1791, contribué à maintenir en fait une sorte de partage tacite des marchés, subsistaient encore. Le travail manuel de l'ouvrier demeurait la règle et ce mode de production, on le sait, est inséparable de la petite industrie. Si le principe de la machine à vapeur ait déjà connu sous l'Empire, cette grande découverte

[1] Voir à ce sujet notre *Histoire des corporations de métiers*, p. 125.

n'était pas encore sortie du domaine de la théorie. « Les quelques machines qui fonctionnent alors sont des plus grossières et se détraquent facilement. Mues par des manœuvres ou par des chevaux, ce sont plutôt des outils compliqués que de véritables machines automatiques[1]. » — Bien que le progrès s'accentue sous la Restauration, il n'existe encore en 1830 que 625 machines à vapeur représentant une force motrice de 10.000 chevaux. De même, si les voies de communication ont été améliorées par la construction de nombreuses routes et par le percement de plusieurs canaux, aucun chemin de fer à traction mécanique n'est encore construit à la même date. Imperfection de l'outillage, difficulté et cherté des transports, telles sont les causes qui enrayent longtemps, même après la disparition du régime corporatif, la marche en avant de l'industrie et qui assurent la survivance du régime antérieur caractérisé par les traits suivants : localisation de la production ; maintien du prix de fabrication et de vente à des taux élevés et sensiblement uniformes ; marchés régionaux ; minimum de concurrence.

IV. — L'Industrie moderne. — Ère de concurrence illimitée (1830-1870).

Apparition des machines et construction des chemins de fer. — Révolution industrielle (production en grand, extension des débouchés, concurrence à outrance, baisse des prix, crises).

Mais à partir de 1830 la situation se transforme rapidement. L'évolution industrielle jusqu'alors insensible s'accentue et s'accélère ; la machine fait partout son ap-

1. LEVASSEUR, *op. cit.*, t. I, p. 310.

parition et renouvelle de fond en comble les procédés de fabrication, déterminant en même temps la manifestation de phénomènes économiques nouveaux : la concentration de l'industrie et l'application, à un degré encore inconnu, du principe de la division du travail. Avec ce nouveau régime l'équilibre séculaire des forces productives va se trouver rompu et une ère de concurrence à outrance, telle que le monde n'en avait pas encore connu, va s'ouvrir.

Cette influence décisive des grandes transformations industrielles du XIXe siècle sur le mouvement des prix a été très nettement mise en lumière par M .André Liesse dans son ouvrage : *Le travail au point de vue scientifique, industriel et social* (p. 201). Les moteurs puissants, écrit cet auteur, ont été des centres « d'attraction; mais ils n'ont pu exercer leur puissance qu'à la condition de faire mouvoir un nombre assez grand de machines ou de métiers... On ne conçoit pas une locomotive traînant un poids de 10 à 15 tonnes. L'utilisation productive du moteur suppose un emploi correspondant de sa force totale, une transformation de cette force en autant de travail utile qu'il est possible d'en obtenir ». Contrairement à ce qui a lieu sous le régime du travail à la main, les frais de fabrication à la machine ne croissent pas en effet en raison directe de l'augmentation de la production. Il existe un minimum de frais généraux (location ou achat d'un immeuble, constitution d'un outillage) qui s'imposent à toute exploitation grande ou petite. Toute fabrique qui ne produit ou ne vend pas assez pour couvrir ce minimum de frais se ruine fatalement. Toute fabrique qui produit et vend plus que la quantité nécessaire pour se rembourser de ce minimum s'enrichit, car les marchandises en excédent ne lui coûtent plus que le

prix de la matière première et de la façon; leur vente laisse ainsi au fabricant un bénéfice beaucoup plus fort. Tout industriel a donc un intérêt évident à produire beaucoup, intérêt d'autant plus grand que les machines puissantes et perfectionnées sont précisément celles qui coûtent proportionnellement le moins cher. Une machine susceptible de produire dix fois plus qu'une autre machine coûtera beaucoup moins de dix fois plus cher que cette dernière.

Les conditions nouvelles de la production favorisaient donc puissamment les progrès de la grande industrie en même temps que la création du type des sociétés à responsabilité limitée (anonymes ou en commandite par actions) mettait à leur disposition les immenses capitaux nécessaires à leur fonctionnement et que l'épargne publique leur apportait. Mais il ne suffit pas de fabriquer. Il faut vendre et pour assurer l'écoulement de ses produits, la grande industrie était obligée d'étendre au loin ses débouchés, de conquérir au dehors de nouveaux et de vastes marchés. Les chemins de fer lui ont permis d'atteindre ce but en diminuant dans des proportions considérables le coût des transports.

Dès lors là petite, puis la moyenne industrie locales étaient condamnées. L'une après l'autre, de 1840 à 1870, les anciennes fabriques qui avaient été si longtemps des centres de production régionale disparurent, tuées par leurs redoutables rivales. Mais leur écrasement devait être dans tous les pays industriels le signal d'une lutte beaucoup plus âpre entre les grandes entreprises sous les coups desquelles elles avaient succombé. Les adversaires combattaient cette fois à armes égales. Leurs frais généraux étaient sensiblement les mêmes et le prix de revient de leurs produits différait peu. Il

devait donc arriver fatalement que l'un des concurrents, afin d'obtenir la préférence sur le marché de la consommation, consentît à diminuer son bénéfice et abaissât ses prix de vente. Mais ce rabais provoqua un rabais plus fort de la part de son concurrent et les prix de vente se rapprochèrent de plus en plus du prix de revient. Quelques industriels cherchèrent dans une augmentation de leur fabrication une compensation à la diminution de leurs profits; ce faisant, ils encombrèrent le marché; d'où baisse nouvelle, puis crise entraînant la chute de nombreux établissements et dégageant momentanément le marché par la raréfaction de l'offre. Les cours se relevaient alors, mais la hausse même stimulait de nouveau la concurrence. D'autres entreprises se fondaient; le phénomène ci-dessus décrit et que l'on peut comparer à une adjudication par voie de rabais se renouvelait, préparant une nouvelle crise.

Dans cette bataille économique pour la conquête ou la conservation des marchés, les fabricants avaient encore à compter avec la concurrence étrangère. Lorsque celle-ci devenait plus particulièrement menaçante, ils s'unissaient pour réclamer l'établissement de droits protecteurs de l'industrie nationale. Ces droits, une fois obtenus, entravaient un moment l'importation étrangère. Les cours se relevaient mais cette hausse déterminait l'entrée en lice de nouveaux compétiteurs indigènes et les cours baissaient de nouveau.

L'Union des producteurs envisagée comme remède aux excès de la concurrence. — Naissance des premiers cartells et trusts.

Au mal endémique dont souffrait l'industrie, il existait cependant un remède. Puisque la *concurrence* à outrance risquait de ruiner les producteurs en les forçant à vendre à des prix désastreux, n'était-il pas naturel à eux de songer à *restreindre cette concurrence* en s'engageant à observer certaines conventions, à ne pas fabriquer plus d'une certaine quantité d'objets ou à ne pas vendre au-dessous d'un certain prix? La désunion des industriels avait été la cause de leur faiblesse. L'union ferait désormais leur force. Du jour où cette idée germa dans l'esprit d'un fabricant, le principe de l'organisation du syndicat industriel était trouvé [1]. Selon le mot de l'économiste allemand Brentano, le *cartell* a été un produit de la nécessité [2].

L'entente industrielle (*cartell*, *pool* ou comptoir) est donc le résultat d'un mouvement de réaction contre

1. M. Karl Wittgenstein, directeur de la Compagnie métallurgique de Prague, a spirituellement conté (*Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, t. LX, p. 34) comment l'idée de former un cartell des fabricants de rails lui fut maladroitement suggérée par le directeur même d'une compagnie de chemins de fer, son principal client, qui, saisi par lui et ses concurrents d'offres de rabais successifs, partagea entre eux la commande. Pourquoi, se dirent les fabricants de rails, ne pas nous entendre nous-mêmes pour nous partager les ordres et pour tenir les prix? Telle fut l'origine du premier cartell autrichien.

2. D'après Brentano (*Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, LXI, p. 176-177) la formation du cartell aurait eu pour cause l'accroissement à l'époque moderne du capital fixe par opposition à l'ancienne prédominance du capital mobile. Cette thèse, combattue par Wolff (*Ibid.*, p. 218) et par Bücher (p. 241-242), est jugée trop absolue par Liefmann (*Die Unternehmerverbände*, p. 40). Cet auteur propose une formule plus large. Le cartell serait le produit de la divergence croissante entre le taux du bénéfice et l'importance du risque couru par le capital (fixe ou mobile).

les excès de la concurrence. La fusion industrielle ou *trust* procède à l'origine des mêmes causes, mais sa portée est tout autre. Le trust n'est pas, comme le cartell, un syndicat, un traité d'alliance entre producteurs. C'est l'intégration de toutes les entreprises d'une même catégorie ou de la majorité d'entre elles en vue de faire prévaloir sur le marché des prix une volonté unique et de le gouverner souverainement. Dans l'ordre des phénomènes économiques le cartell apparaît encore comme une fédération d'intérêts, comme une institution d'essence parlementaire. Le trust est, au contraire, une manifestation de l'esprit autoritaire et impérialiste qui tend à prévaloir dans l'industrie américaine. Il est armé non seulement pour la défensive, mais pour l'attaque hardie et pour la conquête. Il a pour but avoué la concentration et l'unification de chaque industrie, la constitution dans chaque branche de la production d'un véritable monopole de fait. Puisque la science et l'expérience ont démontré au point de vue industriel comme au point de vue politique les inconvénients et les dangers du morcellement des forces et la supériorité des vastes organisations puissamment centralisées, pourquoi ne pas tirer parti d'un si précieux enseignement? Pourquoi ne pas obéir jusqu'à la fin à la loi d'attraction qui régit l'univers? Le corps qui présente la plus grande masse avec le maximum de cohésion des éléments qui le composent est aussi celui autour duquel viennent se grouper et dans lequel s'absorbent finalement tous les autres. Telle est l'ambition du trust; nous verrons plus tard quel est son programme d'action.

Ces considérations historiques et économiques ont mis suffisamment en évidence les causes qui ont déterminé la naissance, puis l'accélération et la crois-

sance du prodigieux mouvement d'association et de concentration industrielle dont les cartells et les trusts constituent la plus récente manifestation. Il nous est maintenant possible d'aborder de plus près l'étude de ces organisations.

CHAPITRE II

LE CARTELL.

Définitions du cartell. — Classification des cartells d'après leur objet et leur forme. — Conditions de formation. — Avantages économiques du cartell.

Définitions du cartell.

Le *cartell* a été bien souvent défini, notamment par les économistes allemands qui ont étudié de très près ce mode d'organisation industrielle. D'après KLEINWACHTER (*Handworterbuch der Staatswissenschaften* de Conrad, 2e édition, 1900, v° *Kartell*) le cartell serait :

Un syndicat d'entrepreneurs exerçant la même industrie et dont le but est de modérer ou de supprimer complètement la concurrence en suivant une ligne de conduite solidaire (*durch ein Solidarisches Vorgehen*) et en vue d'améliorer par ce moyen la condition économique de la branche d'industrie qu'ils représentent.

BRENTANO[1] définit plus laconiquement les cartells « des coalitions de producteurs pour le maintien des prix de leurs produits » (*zur Hochhaltung ihrer Produkte*).

Le professeur STIEDA[2] voit dans le cartell « une as-

1. *Mittheilungen der Gesellschaft österreichischen Volkswirte*, 1re année, 1898.
2. *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, t. LXI, p. 5.

sociation de plusieurs fabricants de mêmes objets formée en vue de limiter conventionnellement la production et de maintenir les prix tout en laissant aux associés (à tous autres points de vue) leur indépendance économique ». La définition de MENZEL[1] est presque identique : « association d'entrepreneurs indépendants fondée dans le but de restreindre la concurrence sans enchaîner complètement la liberté des sociétaires ».

Pour le professeur BÜCHER :

Le cartell est une association issue de la convention d'entrepreneurs indépendants qui se proposent de retirer de leurs capitaux le plus haut profit possible en s'assurant le monopole permanent du marché [2].

(*durch dauernde monopolistische Beherrschung des Marktes den höchstsmoglichen Kapitalprofit zu erzielen.*)

Enfin deux des auteurs qui ont étudié plus spécialement le cartell le définissent ainsi qu'il suit.

LIEFMANN (*Die Unternehmerverbände,* 1897, p. 17) :

Une association d'entrepreneurs qui, tout en respectant d'une manière générale l'indépendance économique de ses membres, la restreint sur un point déterminé et se forme par l'échange d'engagements réciproques aux termes desquels les syndiqués s'obligent à se conformer à certaines stipulations arrêtées d'un commun accord.

POHLE (*Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer,* Leipzig, 1898) :

Les cartells sont des associations de *sujets économiques* (*Wirtschaftssubjekte*) de mêmes professions ou de professions connexes qui, sous un régime économique fondé par la libre concurrence, s'efforcent en limitant cette concurrence entre leurs adhérents

1. *Ibid.*, p. 25.
2. *Ibid.*, p. 145.

et pour le plus grand avantage de ceux-ci, d'exercer sur les conditions du marché une influence ayant le caractère d'un monopole.

Les rares auteurs français qui ont traité jusqu'ici la question des syndicats industriels nous apportent des définitions plus claires, mais aussi plus générales. M. Brouilhet[1] voit dans les cartells :

Des groupements d'entreprises similaires formés, non pour saisir la fortune par un coup rapide et violent, mais pour relever lentement une industrie compromise par une concurrence trop vive ou pour lui donner une existence stable.

M. de Rousiers[2] considère le cartell comme une association de producteurs par laquelle ceux-ci s'entendent pour limiter la concurrence qu'ils se font[3].

La multiplicité même de ces définitions indique combien il est difficile de découvrir une formule qui caractérise nettement une institution aussi complexe que le cartell. Il nous sera peut-être permis à notre tour de proposer la définition suivante :

Le cartell est une entente conclue entre producteurs de marchandises ou denrées identiques ou similaires, en vue de restreindre la concurrence et d'assurer soit par la diminution du prix de revient de leurs produits[4],

1. *Essai sur les Ententes commerciales et industrielles*, Paris, 1895, p. 16.

2. *Les syndicats industriels de producteurs*, Paris, Colin, 1901, p. 125.

3. Dans sa courte mais intéressante brochure : *La question des trusts*, Bruxelles, 1900, p. 31, M. Paul Duchaîne definit le cartell « une entente raisonnable entre producteurs pour éviter de jeter sur le marché à certaines époques des quantités trop considérables de denrées et pour ne pas les vendre au-dessous d'un certain prix ».

4. Il est en effet des cartells qui ont pour objet la diminution ou la non-augmentation du prix de revient des marchandises, soit par l'achat en commun de la matière première, soit par une convention relative aux salaires que l'on s'engage à ne pas augmenter ou même à diminuer. Certains auteurs voient dans les cartells d'achat de matière première de simples *coopératives;* mais, à la différence des coopérateurs

soit par la limitation de la production, soit enfin par la fixation d'un prix de vente minimum, — la stabilité de leurs entreprises et la permanence de leurs bénéfices industriels.

Quoi qu'il en soit, et comme l'observe très exactement Menzel[1], tout cartell présente un triple caractère : 1° Il est une association libre. Par là il se distingue des monopoles d'État, des corporations obligatoires et des compagnies à charte qui elles aussi ont pour but de limiter ou de supprimer la concurrence.

2° Il n'enchaîne la liberté de ses membres que sur un ou plusieurs points déterminés. S'il y a fusion complète des entreprises et annihilation complète de l'indépendance des syndiqués, l'association cesse d'être un cartell. C'est un trust.

3° Il a pour but essentiel la limitation de la concurrence.

Classification des cartells.

D'après leur objet. — Plusieurs systèmes de classification des cartells ont été proposés. Le plus connu mais non le plus clair est celui de Liefmann (*Die Unternehmerverbände*, p. 42).

Cet auteur divise les syndicats industriels en deux

qui achètent des denrées ou marchandises *pour leur propre consommation*, les membres d'une telle association n'acquièrent des matières premières *que dans un but industriel pour les transformer et les revendre.* De même l'association de patrons formée en vue de résister à une demande d'augmentation ou d'imposer une diminution de salaires n'est pas un syndicat professionnel ordinaire; car elle a un but déterminé et précis qui est la *non-élévation ou la réduction du salaire, c'est-à-dire de l'un des éléments du prix de revient.* Les syndicats industriels pour l'achat de matières premières ou la réduction des salaires tendent en résumé à uniformiser entre leurs membres les conditions du prix de revient et par là à prévenir la concurrence. Ce sont donc, à notre avis, de véritables cartells.

1. *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, t. LXI, p. 24.

catégories selon qu'ils réglementent la demande ou l'offre. Les cartells qui réglementent la demande (*Verbände der Unternehmer als Abnehmer*) sont formés entre industriels en vue de se procurer par l'achat en commun des matières premières à meilleur marché ou en vue de résister par une entente patronale à toute demande d'augmentation du prix de la main-d'œuvre.

Mais les cartells proprement dits, de beaucoup les plus importants, sont ceux qui réglementent l'offre (*Verbände der Unternehmer als Anbieter*). Liefmann propose de les classer en trois catégories selon qu'ils ont pour objet la réglementation de la production, celle de l'offre de la marchandise, c'est-à-dire du partage des débouchés, ou enfin celle des prix.

Le même auteur distingue encore à un autre point de vue les cartells qui réglementent l'offre. Il les subdivise en cartells d'ordre inférieur ou cartells de limitation (*beschränkende Kartelle*) et cartells d'ordre supérieur ou cartells de partage (*verteilende Kartelle*). Les premiers sont de simples conventions aux termes desquelles chacun des industriels syndiqués s'interdit par exemple de produire au delà d'une certaine quantité de marchandises ou de vendre au-dessous d'un certain prix. Les seconds ne consistent pas simplement comme les premiers dans l'échange de certains engagements privés; leur formation donne naissance à un véritable organisme collectif, à une personne morale indépendante de la personne de chaque syndiqué qui préside à la conclusion et à l'exécution des stipulations intervenues. Au lieu par exemple que les membres du car-
l se bornent à renoncer individuellement au droit
produire plus d'un certain quantum de marchan-
es, le cartell fait masse de la production et assigne
hacun son contingent de fabrication. La convention

peut encore porter sur le partage des marchés ou des gains.

Cette dernière classification a été justement critiquée comme trop subtile par Pohle (*Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer*, p. 16). Que dix grands industriels s'engagent à restreindre directement et personnellement de 10 % leur fabrication ou que le syndicat par eux constitué commence par faire masse de la production actuelle de ces dix fabricants et la répartisse entre eux après l'avoir diminuée de 10 %, le résultat final est exactement le même. Pohle propose donc à son tour une autre classification. On diviserait les cartells en deux catégories :

1° *Les cartells de forme supérieure*, c'est-à-dire ceux qui comportent une entente à un double point de vue, par exemple l'engagement de limiter la production et de ne pas vendre au-dessous d'un certain prix.

Bien que ne comportant qu'un seul engagement, un cartell serait encore classé dans cette première catégorie s'il était permanent.

2° *Les cartells de forme inférieure*, c'est-à-dire ceux qui ne comportent qu'un engagement unique et temporaire.

Si la classification de Liefmann est obscure et trop subtile, celle de Pohle est arbitraire. Quand un cartell pourra-t-il être dit permanent? presque tous ces syndicats ne sont formés que pour une période déterminée, 3, 5 ou 10 ans. En outre le fait qu'un syndicat impose à ses membres un double engagement est un criterium très incertain de son importance.

La meilleure classification des cartells *d'après leur objet* nous paraît être celle qui a été proposée par M. Grunzel dans son tout récent ouvrage : *Uber Kartelle*, Leipzig, 1902, p. 38-119. Cet auteur maintient

tout d'abord avec Liefmann la division générale des cartells en cartells pour la réglementation de la demande (*Nachfrage*) soit de main-d'œuvre, soit de matière première ou pour la réglementation de l'offre (*Angebot*). Il subdivise ces derniers ainsi qu'il suit : 1° *Cartells de condition de vente* (comportant l'interdiction de concéder des escomptes ou des rabais exceptionnels, de consentir des crédits au delà d'une certaine durée, etc.).

2° *Cartells de prix* (fixation d'un prix de vente minimum).

3° *Cartells de limitation de la production.*

4° *Cartells de partage des débouchés* (*zones de vente*).

5° *Cartells de partage de la production entre les intéressés.*

6° *Cartells de centralisation de la vente à l'intérieur.*

7° *Cartells réglementant l'exportation.*

Sous la réserve déjà faite à propos de la classification de Liefmann que le cartell de partage de la production se confondra presque toujours en pratique avec le cartell de limitation, cette division paraît claire et rationnelle. — Il est certain que tout industriel est à la fois *acheteur* (de la matière première et de la main-d'œuvre) et *vendeur* (du produit fabriqué). La division initiale en cartells réglementant soit l'offre, soit la demande est donc justifiée [1]. Les subdivisions sont établies d'après la nature de l'engagement souscrit par les syndiqués; cette méthode paraît donc la meilleure.

Classification des cartells d'après leur forme. — On

. C'est parce qu'il a omis cette division fondamentale que nous ne ıvons admettre la division proposée par MENZEL (*Schriften des Vereins* · *Sozialpolitik*, LXI, p. 26). Cet auteur classe ainsi les cartells : A. :tells de prix. B. Cartells de production. C. Cartells de vente (partage ɜ débouchés). D. Cartells de participation des bénéfices.

peut encore classer les cartells non d'après leur objet, mais d'après leur forme. On distingue alors deux catégories de syndicats : le cartell ordinaire et le cartell syndicat de vente.

Cartell ordinaire. — C'est une simple convention par laquelle plusieurs industriels s'engagent, par exemple, à ne pas vendre au-dessous d'un prix minimum et à ne pas dépasser un certain contingent de production. En cas de manquement à cet engagement, le contrevenant paie une amende. Pour assurer le paiement de ces amendes, les syndiqués remettent au cartell des billets en blanc revêtus de leur acceptation. Ces billets sont mis en circulation si le signataire encourt une amende.

C'est sous cette forme que se sont constitués tous les premiers cartells allemands, et notamment les cartells houillers de Westphalie antérieurs à 1890.

Cartell-syndicat de vente. — Mais l'expérience a prouvé que les syndiqués manquaient souvent à leurs engagements et que les contraventions déguisées sous forme de rabais ou de ristournes secrètes étaient très difficiles à constater. On a donc été conduit à modifier la forme du cartell et à adopter une combinaison nouvelle, celle du *syndicat de vente.* Le régime du syndicat de vente fait faire un pas de plus à la concentration. Il implique en effet la concentration commerciale entre les syndiqués. Chacun d'eux conserve la propriété et la direction de son usine, mais il renonce au profit du cartell ou plus exactement du bureau de vente créé par le cartell, à la gestion commerciale de son entreprise.

Cette combinaison du cartell ou du bureau de vent peut affecter l'une ou l'autre des quatre formes suivantes[1]

1. Voir MENZEL (*Schriften des Vereins für S. P.*, LXI, 29). Not

1re *forme.* — Le bureau de vente agit simplement en qualité de courtier; il ne constitue pas une personne morale. Le membre du cartell auquel le bureau de vente transmet la commande est seul obligé par le contrat et seul fondé à s'en prévaloir[1]. Le cartell allemand de la potasse (*Kali Kartell*) a organisé sur ce type son bureau de vente.

2e *forme.* — Le bureau de vente n'a pas encore une personnalité juridique distincte de celle du syndicat. Il traite au nom du cartell, mais passe ensuite la commande avec les droits ou les obligations qui en découlent à tel ou tel syndiqué.

3e *forme.* — Jusqu'ici le bureau n'était qu'un pur organe du syndicat. Il se peut au contraire que le bureau agisse en qualité de commissionnaire. Il vend ou achète alors *en son nom propre,* bien qu'en définitive le bénéfice ou la perte résultant de chaque opération doive être au compte du cartell. Le bureau de vente ainsi formé perçoit une commission sur les ventes. Il se constitue parfois sous la forme d'une société par actions (bureau de vente du cartell des charbons de Westphalie) ou en commandite. Souvent aussi c'est un particulier ou une banque qui assume la mission d'organiser et de diriger le bureau de vente.

4e *forme.* — Enfin il peut arriver qu'une société par actions ou un particulier achète au cartell toute sa production pour la revendre à ses risques et périls, mais en intéressant le cartell au produit de la vente

:scription des diverses formes du cartell de vente ne concorde pas :actement avec celle de Menzel.

1. On charge parfois des employés du cartell de gérer le bureau de :nte sous le contrôle d'un comité (cartell des lamineurs de plomb de lésie); ou encore un comité de quelques membres choisis parmi s syndiqués gère lui-même le bureau (cartell de la potasse). LIEFMANN, 104.

s'il dépasse un certain taux. Le cartell allemand de la cellulose (*Holzstoffabrikation*) a conclu un traité de ce genre avec la banque qui exploite son bureau de vente.

Conditions de formation du cartell.

Certaines conditions sont indispensables pour qu'un cartell puisse se former avec chance de succès. Ces conditions sont les suivantes :

1° *L'uniformité du produit.* — Plus un produit est simple, plus la valeur du travail incorporé dans ce produit est minime par rapport à la matière première, plus il est facile de créer un cartell industriel; « dans l'industrie textile par exemple, observe très justement M. Paul de Rousiers [1], les tisseurs de coton n'ont jamais pu s'unir en cartell à cause de la difficulté à peu près insurmontable de la fixation des prix. Il y a un trop grand nombre de produits différents d'une comparaison difficile et l'influence de la mode amène à chaque saison des créations nouvelles et éphémères ». Cette variation fréquente de la forme et de la qualité de l'article empêche le plus souvent la création de cartells dans les industries de luxe.

2° *Une certaine égalité dans les prix de revient et dans les conditions de la fabrication.* — Autrement les industriels les mieux outillés auront intérêt à continuer la lutte où ils peuvent espérer vaincre leurs rivaux. C'est pour cette raison que les cartells sont rares en Suisse. Leur formation se heurte en ce pays à des difficultés créées par la diversité de l'outillage industriel ici très perfectionné, là tout à fait démodé; il en est ainsi pour

1. *Les Syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger*, p. 145.

la filature, le tissage, la broderie, l'horlogerie, la bijouterie [1].

3° *L'absence d'un produit équivalent pouvant être aisément substitué à celui que fabrique l'industrie à syndiquer.* — Il est difficile d'exercer une influence durable sur un marché lorsque le public peut aisément remplacer le produit par un autre. Ainsi l'électricité tient en échec le gaz comme procédé d'éclairage; la possibilité d'employer la charpente en fer est un obstacle à l'augmentation arbitraire du prix de la charpente en bois.

Il n'y a là toutefois qu'un obstacle relatif. Il peut arriver en effet que les fabricants des deux produits en concurrence se syndiquent ensemble ou forment deux cartells alliés qui domineront le marché.

4° *L'adhésion à la convention de la grande majorité des producteurs dans l'industrie à syndiquer* [2]. — Autrement la clause de limitation de la production ne profiterait qu'aux indépendants; libres de toute contrainte, ces derniers écouleraient d'autant plus facilement leurs produits que le cartell raréfierait son offre. La fixation d'un prix minimum de vente permettrait également aux indépendants d'enlever la plupart des commandes en vendant un peu meilleur marché que le cartell.

La localisation dans une même région des établissements à syndiquer a parfois été indiquée comme une condition nécessaire pour la formation d'un cartell. Cette circonstance favorise sans doute la syndicalisation d'une industrie, car elle facilite l'établissement de prix de vente identiques, les prix de transports et les taux des salaires étant sensiblement égaux. Mais un cartell

1. *American Consular Reports*, vol. XXI, part. III. *Trade combinations Europe*, p. 507.
2. D'après Liefmann (p. 68) un cartell pour être efficace doit grouper moins les trois quarts des producteurs. M. de Rousiers (*op. cit.*, 151) considère l'adhésion des neuf dixièmes comme indispensable.

peut aussi se former entre usines situées dans des régions éloignées les unes des autres. On tiendra compte alors dans la convention à intervenir de la situation topographique de chaque établissement. C'est ainsi que dans les cartells de zones (*Gebietskartelle*), il est attribué pour débouché à chaque usine la région circonvoisine.

On cite encore fréquemment, mais à tort, comme une condition indispensable à la création du cartell comme du trust l'existence d'un régime douanier protecteur. Il est certain que, dans un pays où l'industrie est trop faible pour soutenir la concurrence étrangère, la protection douanière, en écartant leurs rivaux du dehors, peut avoir pour résultat d'engager les producteurs nationaux à s'unir pour exercer une influence sur le marché intérieur; inversement le libre échange rendrait impossible dans ce pays la formation de syndicats industriels. Mais au contraire l'industrie d'un pays est-elle assez bien outillée, assez riche en hommes et en capitaux pour n'avoir pas à redouter l'importation étrangère, rien ne s'oppose à la constitution de cartells ou de trusts qui réglementeront la production et la vente. L'exemple de l'Angleterre où d'importants syndicats se sont formés depuis quelques années sous un régime de libre échange est une démonstration de cette proposition.

Les considérations précédentes suffisent à expliquer pourquoi la création de cartells est presque impossible dans l'agriculture. Les conditions économiques sont en effet ici particulièrement défavorables à la conclusion d'ententes de producteurs aussi étroites que les cartells Les agriculteurs sont légion et leurs exploitations son disséminées sur toute l'étendue de grands pays comm l'Allemagne, l'Autriche ou la France. Ils récoltent le produits les plus variés (céréales, légumes, fleurs,

fruits de tous genres) et se livrent en outre à de multiples industries agricoles (élevage du bétail et des chevaux, sylviculture, sériciculture etc.). Le mode de production diffère selon les régions. Il y a loin par exemple de la culture intensive et scientifique telle qu'elle se pratique dans certains de nos départements du Nord et de l'Est (Nord, Pas-de-Calais, Aisne, Seine-et-Oise) à la culture très primitive, telle qu'elle s'est conservée jusqu'ici en Bretagne et sur le plateau central. La limitation de la production agricole, la fixation d'un minimum de prix de vente paraissent à peu près irréalisables en agriculture [1]. Les syndicats agricoles rendent, il est vrai, d'immenses services à leurs membres, mais ils n'ont pas entrepris comme les cartells de restreindre la concurrence.

La nature des opérations commerciales se prête également assez mal à l'organisation de cartells. La personnalité du commerçant est ici, comme l'observe Liefmann (*op. cit.*), l'élément capital de l'entreprise. Son intelligence, son activité, son crédit sont autant de facteurs variables dont l'évaluation est plus difficile que celle d'exploitations industrielles où l'élément réel prédomine. En outre la multiplicité et la complexité des transactions commerciales rendent malaisée à un cartell la surveillance à exercer pour assurer l'observation des engagements intervenus entre ses membres. Cependant ces obstacles ne sont pas insurmontables. Un certain nombre de cartells commerciaux ont pu se former et fonctionner régulièrement, surtout dans le haut commerce où le nombre des entreprises est plus limité,

1. Cette observation ne s'applique pas aux industries agricoles telles que la fabrique de sucre si intimement liée à la culture betteravière ou distillerie d'alcool qui utilise certaines graines comme matière première. Ici la culture, comme l'industrie, est spécialisée et le syndicat est possible.

où les intéressés se connaissent et peuvent plus aisément surveiller leurs opérations. Les exigences des cartells industriels ont ainsi maintes fois provoqué la création de cartells de commerçants qui se proposaient de combattre l'augmentation du prix de vente en gros des marchandises.

Avantages économiques du cartell.

A la différence du trust qui opère entre les entreprises par lui réunies une concentration industrielle et commerciale, le cartell ne détermine entre ses membres qu'une concentration purement commerciale. Encore cette concentration ne se rencontre-t-elle pas dans le cartell ordinaire, mais seulement dans le syndicat de vente.

Il suit de là qu'aucun des avantages inhérents à la concentration industrielle ne résulte pour les intéressés de la formation d'un cartell. Ainsi 1° pas d'économie sur les frais de direction et de personnel. Chaque usine syndiquée demeure placée sous l'autorité du même directeur; le nombre des ouvriers n'est réduit que dans la mesure où la limitation de la production rend nécessaire la diminution de la main-d'œuvre.

De même l'habileté et la science de tel directeur d'usine, le savoir-faire et le bon vouloir des ouvriers de telle fabrique syndiquée ne profitent qu'à cet établissement et non aux autres.

2° Pas d'économies dans le cartell sur les frais de fabrication et d'exploitation. Les dépenses d'entretien et de renouvellement des machines, le loyer ou l'amortissement du prix d'achat des locaux industriels sont aussi lourds dans chaque usine syndiquée qu'ils pouvaient l'être précédemment sous le régime de la con-

currence. — Les brevets acquis par chaque fabrique demeurent sa propriété exclusive. Enfin, sauf en de très rares circonstances [1], le cartell n'a pas recours à la pratique dite en Amérique démantèlement (*dismantling*) et qui consiste à fermer un certain nombre des usines syndiquées pour assurer la production *à plein* dans les autres. Ce procédé qui supprime le chômage et donne à la production son maximum d'effet utile ne peut guère être mis en pratique par le cartell; car il impliquerait l'adhésion difficile à obtenir de tous ses membres appelés à contribuer pécuniairement au paiement de l'indemnité à verser aux propriétaires des usines fermées.

Par contre, les cartells procurent à leurs membres, au même titre que les trusts, tous les avantages qui procèdent de la concentration commerciale. Ainsi :

1° Le cartell peut acheter en grandes quantités la matière première nécessaire à la fabrication. Il achète ainsi meilleur marché; il réalise par rapport aux prix courants du commerce une véritable économie dont profitent ses membres.

2° Il permet aux établissements syndiqués d'économiser une grande partie des frais de transports qu'ils ont à supporter sous le régime de la concurrence. Soit par exemple un fabricant de Lille qui doit expédier des marchandises à Bordeaux. Le prix de ces marchandises sera grevé des frais de transport de Lille à Bordeaux, frais que le fabricant devra le plus souvent prendre à sa charge pour ne pas se voir supplanter par un concurrent local; même si le client consent à payer les frais d'expédition, cette majoration forcée du

1. La fermeture de la raffinerie parisienne (Halphen) à Saint-Ouen par le cartell français des raffineurs de sucre peut être citée comme une de ces exceptions.

[illegible] commerçants et peuvent plus aisé-ment [illegible] opérations. Les exigences des [illegible] maintes fois provoqué la [illegible] commerçants qui se proposaient [illegible] prix de vente en gros [illegible]

Avantages économiques du cartell.

[illegible] lutte entre les entre-[illegible] une concentration industrielle et [illegible] entre ses mem-[illegible] commerciale. En-[illegible] ne se rencontre-t-elle pas dans [illegible] mais seulement dans le syndicat [illegible]

[illegible] des avantages inhérents à la [illegible] résulte pour les intéressés [illegible] Ainsi il y a pas d'économie [illegible] et de personnel. Chaque usine [illegible] sous l'autorité du même di-[illegible] des ouvriers n'est réduit que dans [illegible] de la production rend né-[illegible] de la main-d'œuvre.

[illegible] et la science de tel directeur d'u-[illegible] et le bon vouloir des ouvriers de [illegible] ne profitent qu'à cet établ[illegible] et non aux autres.

[illegible] économies dans [illegible]
[illegible] et d'[illegible]
[illegible] et de remuer[illegible]
[illegible]
[illegible]

5° Le cartell favorise l'expansion du commerce extérieur. Il diminue en effet par le groupement des intérêts les frais de représentation à l'étranger, et permet de répartir les pertes sur un plus grand nombre de ventes.

Nous avons défini le cartell, analysé ses caractères essentiels, énuméré ses divers modes d'organisation, indiqué ses conditions de succès et ses avantages. Il nous reste à décrire son fonctionnement, à retracer son histoire, à étudier son influence sur la production, sur le prix des marchandises et denrées, sur les conditions du contrat de travail. Il nous reste, en un mot, à rechercher quelle a été l'œuvre économique et sociale du cartell.

L'Allemagne est, sans contredit, le pays d'Europe où la concentration industrielle a progressé le plus rapidement depuis un quart de siècle, le pays où les cartells se sont le plus multipliés et ont acquis le plus de cohésion et de puissance. Nous commencerons donc cette revue des cartells par l'Allemagne.

CHAPITRE III

ALLEMAGNE. — LES CARTELLS ALLEMANDS.

Bibliographie. — I. Historique. — II. Les cartells houillers, d'abord simples ententes, puis cartells de vente. Leur organisation et leur fonctionnement. — III. Les cartells de la métallurgie. Organisation et fonctionnement. — IV. Revue générale des autres cartells allemands. Statistique. — V. Législation et jurisprudence. Les effets des cartells. Les cartells et l'opinion. Enquêtes et projets de réformes.

BIBLIOGRAPHIE.

En allemand : *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, t. LX et LXI. Leipzig, 1894.

KLEINWACHTER. — *Die Kartelle.* Innsbruck, 1883.

Id. *Handworterbuch der Staatswissenschaften, de* CONRAD, v. Kartell, 2e éd. 1900.

LIEFMANN. — *Die Unternehmerverbände.* (*Volkswirths. Abhandl. der Badisch. Hochschulen*). Freiburg, Mohr, 1897, in-8.

POHLE. — *Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer.* Leipzig, Veit, 1898, in-8.

GRUNZEL. — *Uber Kartelle.* Leipzig, Duncker, 1902, in-8.

STEINMANN BÜCHER. — *Ausbau des Kartellwesens.* Berlin, deutscher Verlag, 1902.

CALWER R. — *Handel und Wandel* (Jahr 1901). Mayence, Edelheim, 1902.

Divers articles de revues économiques, notamment dans le *Jahrbuch* de Schmoller, 1891, 1er fascicule, l'article de Grosmann (revue des cartells en 1891).

Les collections des revues industrielles. — *Die Industrie* (Vienne) *Handels Museum* (Vienne), *Deutsche Industrie Zeitung* (Berlin).

En anglais : les deux publications officielles américaines :

Trusts and trade combinations in Europe (vol. XXI, part III), p. 461-491, rapports des consuls américains en Allemagne.

Tome XVIII des rapports de l'*Industrial Commission; trade combinations in Europe*, p. 143-200.

En français : Brouilhet. — *Essai sur les ententes commerciales et industrielles*. Paris, Guillaumin, 1895.

De Rousiers — *Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger*. Paris, Colin, 1901, in-18

Villain. — *Le fer, la houille et la métallurgie*, Paris, Colin, 1901.

Gruner et Fuster. — *Aperçu historique sur les syndicats de vente de houille du bassin rhénan-westphalien*. Paris, 1898, brochure, in-8.

Id. — *Circulaires du Comité des Houillères*.

Sayous. — *La Crise allemande de 1900-1902*. Paris, Larose, 1903, in-18.

Circulaires de la Chambre syndicale des fabricants et constructeurs de matériels pour chemins de fer et tramways. N°s 117, 216, 229, 235.

Ces ouvrages et documents se trouvent presque tous à la bibliothèque du Musée social, 5, rue Las-Cases, Paris.

I. — Historique.

Dès le XVIe siècle, il existait en Allemagne des syndicats de producteurs et de marchands formés dans le but d'amener le renchérissement des marchandises. Ces associations déclarées illicites par des édits impériaux de 1512, 1524, 1532, et des ordonnances de 1548 et 1577, imposaient à l'acheteur l'obligation de ne jamais acheter ou revendre à d'autres qu'à eux; leurs membres s'engageaient en outre à ne pas céder leurs produits au-dessous d'un certain prix. — D'après Schmoller (*Grundriss der allgemeinen Volkswirthschaftslehre*, p. 449) les sauniers de Halle ont formé de tout temps une sorte de cartell de vente. Ils se réunissaient chaque samedi et fixaient la quantité de sel qui serait livrée à la consommation pendant la semaine suivante.

Mais il y a loin de ces anciennes ententes dont la portée fut toujours restreinte aux puissants cartells qui gouvernent aujourd'hui l'industrie allemande. Le plus ancien des cartells modernes paraît être celui du fer-blanc, formé à Cologne en 1862. Deux ans plus tard se constituait le cartell des fabricants de rails, puis en 1868 celui des salines et en 1870 celui de la potasse. Ces quatre cartells existaient seuls en 1870.

Après la guerre de 1870-71, l'industrie allemande prit un rapide essor bientôt arrêté par le krach de 1873 et la crise qui en fut la conséquence. Mais à cette époque la formule des syndicats est encore presque ignorée, et de 1874 à 1877, deux ou trois cartells nouveaux seulement se constituent. Bien mieux, au cours de la campagne ouverte en 1878 et en 1879 en vue d'obtenir la revision des tarifs douaniers, les protectionnistes, après avoir insisté sur la nécessité de défendre l'industrie nationale contre la concurrence étrangère, ajoutent que le consommateur n'a pas à craindre le renchérissement des marchandises, car une active concurrence subsistera entre les fabricants allemands [1].

La cause de la protection douanière triomphe et les cartells se multiplient. D'après Bücher leur nombre en 1887 est déjà de 70. Il s'élève à 75 en 1889, à 137 en 1890[2]. Certaines circonstances particulières concourent à favoriser ce mouvement.

« Les industriels lésés dans leurs intérêts par la concurrence étrangère avaient appris à s'unir pour réclamer la revision du tarif douanier. Les syndicats acquirent alors le caractère d'éner-

1. Rapport du Dr Bücher au congrès de Vienne du *Verein für Sozialpolitik* en 1894 (*Schriften des Vereins für S. P.*, LXI, p. 142).

2. Les chiffres varient sensiblement selon les auteurs. Liefmann indique 6 cartells en 1870, 14 en 1879, 90 en 1885, 210 en 1890, 260 en 1896 Grossmann (article précité) compte 72 cartells en 1887, 117 en 1889, 141 en 1890.

giques représentations d'intérêts (*Interessenvertretungen*). « Ils commencèrent par faire le siège des Ministères, du Parlement, de la presse. Après la victoire (sur la question douanière) ces associations ne voulurent pas se dissoudre... Ce qui n'était pas organisé, on l'organisa. On créa des journaux professionnels, on fonda des bureaux avec secrétariats permanents[1]. »

L'organisation des corporations d'assurance décrétée par la loi de 1884 sur l'assurance contre les accidents contribua également à rapprocher les industriels. Obligés de se concerter ainsi pour la défense de leurs intérêts ou pour la surveillance d'opérations administratives dont ils faisaient les frais, ces chefs d'industrie prirent l'habitude de se voir, de délibérer en commun. A l'individualisme d'autrefois succéda une politique fondée sur le principe des alliances et des ententes. L'État lui-même devait se montrer favorable à cette évolution sans cesser de la surveiller.

Cependant le cartell ne trouva pas du premier coup sa formule. Le mouvement de concentration et de fédération a passé en effet en Allemagne par deux phases bien distinctes : celle du cartell ordinaire et celle du cartell de vente. Une revue des principaux cartells nous permettra de retracer cette évolution.

II. — Cartells houillers.

Première période. — Cartells ordinaires (simples ententes)[2].

Dès 1877 il existait un syndicat pour l'exportation des charbons et cokes. Mais le premier cartell houiller

[1] BÜCHER, *loc. cit.*, p. 143.

[2] Pour l'historique détaillé de ces cartells voir l'ouvrage précité de MM. GEIER et FUSTER. Les charbonnages de Silésie ne sont encore unis que de simples ententes sur les prix. SAYOUS, p. 104.

proprement dit fut créé en 1879 à Dortmund en vue de limiter l'extraction du charbon; une amende était infligée à la compagnie minière qui dépassait son quantum de production.

En 1884 le traité ne fut pas renouvelé. Mais la situation commerciale étant défavorable, les pourparlers furent repris et aboutirent en 1885 à la signature d'un accord entre des mines représentant 92 °/₀ de la production. On décida de réduire l'extraction de 5 °/₀, mais cette convention n'eut aucun effet. La production augmenta même de 2 %. L'absence de tout contrôle sérieux était une prime permanente à la fraude.

L'accord fut en conséquence dénoncé et jusqu'en 1890 les charbonnages se trouvèrent replacés sous le régime de la concurrence. Mais en 1890 une baisse survint et les compagnies minières se virent obligées de rechercher une combinaison nouvelle qui devait être le cartell de vente.

Cartells-syndicats de vente. — Le 9 août 1890 fut créé à Dortmund le premier cartell régional de vente suivi bientôt de plusieurs autres fondés à Essen, Bochum, Steele-Mülheim [1]. L'organisation ainsi constituée était la suivante :

Les compagnies houillères syndiquées convenaient de n'exécuter aucune commande en dehors de celles qui leur seraient transmises par le bureau ou syndicat de vente créé à cet effet. Ce bureau de vente qui demeurait distinct du cartell était géré par une société par actions au capital de 80.000 marks dite syndicat de

1. Dès 1888 les fabriques de coke avaient créé un bureau de vente e leurs produits en vue de l'exportation. En octobre 1890 un bureau p r le marché intérieur fut constitué. Le cartell des cokes a été renou é pour cinq ans en 1887. Il existe également des cartells de vente des - quettes de houille (1891), des briquettes de lignite (1899), etc. Voir les - vrages déjà cités de GRÜNER et FÜSTER, VILLAIN, André SAYOUS.

vente des charbons de Dortmund. Cette société avait pour actionnaires tous les membres du cartell qui élisaient deux directeurs et un conseil de cinq membres.

Le syndicat de vente fixe le quantum de la production annuelle qu'il répartit entre les propriétaires en proportion de la production moyenne antérieure. Pour fixer le contingent de production de chaque usine on commence par déterminer sa capacité de production (*leistungfähigkeit*) ou production théorique. On assigne ensuite à chaque établissement une participation conventionnelle, c'est-à-dire qu'on lui indique la quantité de houille qu'elle aura *le droit* d'extraire chaque année. Il arrive souvent *en fait* que la *production effective* est inférieure à la *production conventionnelle,* une compagnie houillère ne produisant pas autant qu'elle aurait le droit de le faire.

Chaque mine participe, en raison du coefficient de production qui lui a été attribué, à toute augmentation ou diminution de l'extraction totale.

Les propriétaires de mines réunis en assemblée générale fixent pour chaque qualité de produits le prix minimum d'achat que le syndicat de vente doit payer à la mine. Le bureau de vente ne pourra, sauf dans des cas exceptionnels, revendre le charbon au-dessous du prix auquel il est acheté à la mine. Quant à l'excédent qui normalement doit ressortir entre le prix d'achat à la mine et la revente au public, il est porté chaque mois moitié au crédit de la mine venderesse, moitié au crédit du syndicat.

Pour l'exécution des commandes le syndicat tient
npte des frais de transport et fait opérer les livrai-
ıs par les mines les plus proches des clients. Une
ende de 500 marks est infligée par chaque tonne
ectement vendue au public. Afin de garantir l'exé-

cution de ces conventions, chaque syndiqué remet au syndicat des billets à ordre en blanc de 18.000 marks, billets revêtus de sa signature. En cas de contravention, le syndicat remplit le blanc de ces billets en y inscrivant le montant de l'amende infligée et les met en circulation.

Le syndicat général des houillères du bassin rhénan-westphalien (créé en février 1893 pour cinq ans)[1] et qui groupe les plus importants charbonnages de cette région est constitué sur des bases à peu près identiques à celles de l'ancien syndicat de Dortmund. Les propriétaires de mines traitent avec un bureau de vente dit *Syndicat des houilles du Rhin et de Westphalie* qui assume la charge de vendre tous leurs produits. Ce syndicat, créé au capital de 900.000 marks, n'a d'autres actionnaires que les propriétaires de mines eux-mêmes. Il est géré par un comité directeur de quatre membres et un comité consultatif (*Beirath*) où chaque charbonnage dispose d'une voix par chaque million de tonnes de participation[2]. Les membres du cartell s'interdisent toute vente directe à la clientèle.

La fixation de la production totale du cartell et sa répartition entre les syndiqués sont l'œuvre d'un comité spécial dont les décisions peuvent être soumises par voie d'appel au *Beirath*. Il est procédé de même en ce qui concerne la fixation du contingent des puits nouvellement formés.

Le Comité directeur fixe, sauf appel au *Beirath*, les prix et conditions de la prise en charge de la houille.

1. Le traité syndical a été renouvelé dès 1895 pour dix nouvelles années, c'est-à-dire jusqu'à la fin de 1905. En 1900 la production de ce cartell atteignait 52.081.000 tonnes sur 59.620.000 tonnes extraites dans le bassin rhénan-westphalien (Allemagne entière : 110.000.000 de tonnes).

2. Dans l'assemblée du syndicat de vente chaque propriétaire de mine dispose d'autant de voix que sa participation comprend de fois 10.000 tonnes

La différence entre le prix d'achat à la mine et celui de la revente au public est versée à la mine après prélèvement d'une redevance destinée à couvrir le syndicat de ses frais de gestion.

Les années 1893 à 1900 furent particulièrement prospères pour l'industrie houillère de l'Allemagne. La production du charbon s'accrut rapidement de 73.000.000 de tonnes en 1893 à 110.000.000 en 1900. Le cartell fut, dès cette époque, en butte à des attaques assez vives. On l'accusa d'avoir exagéré les prix de vente, de ne pas développer sa production en proportion de l'accroissement de la demande, de préférer vendre à l'étranger pour maintenir à l'intérieur les cours à un niveau élevé. Ces griefs ne paraissent pas justifiés d'une manière générale. Il résulte en effet d'une comparaison entre les cours du charbon en Belgique et en Prusse de 1895 à 1900, que la houille a été vendue sensiblement moins cher en Prusse sous le régime des cartells qu'en Belgique, pays de libre concurrence [1]. Les abus qui ont pu être commis sont surtout imputables au commerce de gros et de détail. Le comptoir d'Essen est même intervenu à ce propos en menaçant de surtaxer les négociants qui demanderaient des prix déraisonnables [2]. L'accusation de ne pas activer suffisamment la production est également repoussée par le cartell qui prétend avoir accru son extraction dans la mesure du possible. Quoi qu'il en soit, la crise survenue à la fin de 1900 et qui dure encore semble justifier rétroactivement le cartell à ce point de vue. Il a été sage, semble-t-il, de ne pas accroître avec exagération sa

1. VILLAIN, *op. cit.*, p. 126. — SAYOUS, p. 334, 152, 167 (exposé des critiques adressées au syndicat des houilles et de son argumentation décisive).
2. SAYOUS, p. 159.

production et de ne pas constituer des stocks qui eussent pu lui rester pour compte. Le reproche d'avoir trop exporté paraît mieux fondé. Si le comptoir d'Essen n'a pas agi de la sorte en vue d'amener la disette de combustible sur le marché allemand, il est certain que ces expéditions à l'étranger de grandes quantités de charbon étaient peu favorables à l'industrie métallurgique allemande.

Dès la fin de l'année 1900, le mouvement ascensionnel de la consommation s'arrêtait et dans les premiers mois de 1901 la demande diminuait [1]. Pour conjurer le péril de la surproduction, péril menaçant si l'on songe que de nouveaux puits avaient été forés et que la production théorique devait croître en 1901 de 2 millions et demi de tonnes, le syndicat a imposé aux mines anciennes ou nouvelles une diminution de 10 °/₀ pour le 1er semestre, de 15 et de 20 °/₀ pour les deux derniers trimestres de 1901. La production effective a été réduite au total de 3,20 °/₀ par rapport à 1900 [2]. De son côté, le syndicat des cokes a réduit en 1901 de 9 °/₀ la fabrication de ce combustible.

Les cartells houillers ont été pris assez vivement à partie pour n'avoir pas baissé leurs prix en 1901 alors que la demande faiblissait. Comment expliquer, a-t-on dit, que les charbons flambants qui valaient 9 marks 13 la tonne en 1899 et 10 marks en 1900, se soient maintenus à 10 marks en 1900, malgré la crise, et que les charbons gras et maigres aient été cotés en 1901 aussi cher qu'en 1900 (10 marks 25 et 9 marks 50) ? D'après un auteur socialiste, tout raisonnement s'est heurté à la volonté du cartell de ne baisser les prix en aucun cas,

1. Production de la houille dans tout l'Empire en 1900 : 109.290.237 tonnes; en 1901, 107.825.009.
2. *Circulaire du Comité des houillères*, n° 2248 (25 mai 1902).

« die Preise unter keinen Umständen zu ermässigen »[1]. Il convient toutefois de rappeler que la politique du cartell consiste précisément à régulariser les prix en ne les augmentant pas autant qu'il le pourrait en temps de prospérité, mais en résistant à la baisse en temps de crise[2].

La situation des charbonnages ne s'est pas améliorée en 1902. La production du comptoir d'Essen pendant le premier semestre a été de 23.200.000 tonnes contre 25.072.692 en 1901[3]. Les prix ont baissé dans une proportion assez faible et jugée insuffisante par les consommateurs. La grève générale des mineurs français a apporté quelque allègement à la situation, mais au moment où s'impriment ces lignes (janvier 1903) la crise n'a pas pris fin.

III. — Cartells de la métallurgie. Organisation et fonctionnement.

Les six principaux cartells métallurgiques sont :

1° Le syndicat général des fontes créé à Dusseldorf en 1897 et uni par un traité avec le syndicat des fontes de Siegen. La vente est partagée entre ces deux syndicats : 67-79 °/₀ pour le premier, 32-21 °/₀ pour le second. Il existe aussi un cartell silésien de la fonte.

2° Le cartell des aciers mi-ouvrés (Dusseldorf, 1898). Il groupe les usines de la Moselle, de la Sarre, du Luxembourg. Il a un rival : le syndicat lorrain-luxembourgeois créé en 1899.

1. R. Calwer, *Handel und Wandel*, Jahresbericht für 1901. Mayence, 1902, p. 102.
2. Voir en ce sens l'avis de la Chambre de commerce d'Essen cité par Calwer, p. 28.
3. Sayous, *op. cit.*, p. 269-271.

3° Le syndicat des poutrelles de l'Allemagne méridionale et occidentale (Dusseldorf, 1897).

4° Le syndicat rhénan des fils laminés (Cologne, 1896). Un syndicat similaire existe en Silésie.

5° Le syndicat des grosses tôles (Essen-sur-Ruhr, 1899). Un syndicat des tôles fines s'est formé en janvier 1902 [1].

6° Le syndicat de la tréfilerie (Hanau, 1899) dont on peut rapprocher ceux des fils métalliques et de la clouterie (Berlin).

Ces syndicats sont tous limités à une région (pays rhénan-westphalien ou Silésie). Une tentative récente ayant pour but de créer un syndicat général des lamineries allemandes a échoué [2]. Il existe quelques rares ententes entre cartells : citons à titre d'exemple l'alliance conclue entre les comptoirs de vente des poutrelles et des fils laminés [3].

Le fonctionnement des cartells sidérurgiques est presque identique à celui des cartells houillers. Les commandes sont reçues par un bureau de vente qui les répartit entre les usines syndiquées. Les membres du syndicat fixent le prix auquel leurs produits sont pris en charge par le bureau. La différence entre le prix d'achat et celui de la revente est versée aux syndiqués après prélèvement d'une somme destinée à couvrir les frais généraux.

Plus encore que l'industrie houillère la métallurgie allemande souffre de la crise actuelle [4]. La consommation diminue brusquement alors que des stocks impor-

1. *Handels Museum* du 6 mars 1902. Voir aussi SAYOUS, p. 312.
2. *Circulaire du Comité des houillères* du 20 mai 1902 et SAYOUS, p. 298-300.
3. SAYOUS, p. 327.
4. La production de la fonte était de 8.422.812 tonnes en 1900 ; elle est tombée à 7.785.887 tonnes en 1901.

tants demeurent en magasin. D'autre part les cartells houillers refusant de baisser leurs prix, les usines métallurgiques, celles-là surtout qui ne fabriquent pas la fonte qui leur est nécessaire (forges, fours à puddler, aciéries), sont profondément atteintes. Elles étaient liées en effet avec les cartells houillers et avec le cartell des fontes par des traités passés au début de l'année 1900 *avant la crise* et qui demeuraient en vigueur pendant toute l'année 1901 *en pleine crise*. Sommées de prendre livraison de la fonte par elles achetée, les aciéries de Siegen s'y refusèrent, mais y furent condamnées par un arrêt. Cette décision bien que juridiquement fondée était fort dure, car le syndicat des fontes qui usait de son droit strict avait eu soin de stipuler que lui-même serait dégagé en cas de manque de matière première de son obligation de livrer [1].

La prolongation de la crise inquiétait cependant tous les cartells houillers et métallurgiques. Le 1er février 1902 se réunissaient à Cologne les principaux représentants de ces syndicats : MM. Kirdorff (du cartell d'Essen), Weyland, de Wendell, etc. Ces délégués furent unanimement d'avis qu'il était nécessaire, pour rendre de l'activité à l'industrie métallurgique, de recourir au système des primes d'exportation, primes dont le montant augmenterait proportionnellement au degré de fini des produits exportés. Les cartells de producteurs de matières premières accorderaient aux fabricants de produits ouvrés ou mi-ouvrés (leurs clients) qui s'engageraient à exporter tout ou partie des marchandises par eux fabriquées, une prime d'une valeur sensiblement égale à la différence entre les prix en vigueur sur le marché allemand et les prix

1. CALWER, *Handel und Wandel*, 1902, p. 31-33.

qu'ils obtiendraient à l'étranger [1]. Ces primes sont accordées sous la forme de bonifications consenties sur le prix de vente des matières premières nécessaires à la fabrication des produits exportés : d'où la nécessité d'une entente entre les divers cartells.

Cette nouvelle tactique a été violemment dénoncée par les adversaires des cartells. On leur a reproché de favoriser l'étranger au détriment de leurs compatriotes [2], de contribuer ainsi au développement de certaines industries étrangères en leur fournissant la matière première à bas prix et en rendant impossible aux industries allemandes similaires la lutte sur les marchés d'exportation [3]. Les avocats des cartells répondent que pour mettre fin à une crise de surproduction, il faut bien évacuer, fût-ce avec perte, dans les pays étrangers, le trop-plein de la production nationale.

IV. — Revue générale des autres cartells allemands.

Nous passerons rapidement en revue les principaux cartells des autres industries. Leur organisation est le plus souvent semblable à celle du cartell de vente.

Industries chimiques. — Le plus important des cartells de ce groupe est celui de la potasse (*Kali Kartell*). Sous sa forme actuelle de syndicat de vente, ce car-

1. *Comité central des houillères de France.* Circulaire du 25 avril 1902. Voir aussi au *Moniteur officiel du Commerce* du 27 février 1902 le rapport de M. Robert Monod.

2. Ainsi le cartell des rails fait payer 115 marks la tonne d'acier aux chemins de fer allemands; en Portugal, il la livre à 85 marks. CALWER, *op. cit.*, p. 34.

3. Ainsi dans son rapport pour l'année 1900, la Chambre de commerce de Coblenz attribue la cause de la crise qui sévit sur les chantiers de construction des pays rhénans à ce fait que les syndicats métallurgiques livrent à très bas prix aux chantiers hollandais les matériaux (la tôle notamment) nécessaire à leurs travaux.

tell a été créé en 1883 et renouvelé en 1888. Mais nombre d'entreprises nouvelles se constituèrent pour combattre le cartell et formèrent dans ce but une *fédération* (1898). — Cartell et fédération ont fusionné depuis, mais plusieurs usines sont restées indépendantes.

L'État prussien est membre du *Kali Kartell.* Ses mines représentent en effet 29 % de l'extraction de la carnallite, l'un des minerais dont on extrait la potasse. Le Ministre du commerce de Prusse peut exiger du cartell l'accroissement de la production ou la fixation de prix de vente réduits en faveur de l'agriculture nationale. En pratique — et le fait est assez rare pour être noté — les prix de vente sont plus élevés à l'exportation qu'à l'intérieur. La qualité des produits, les modes de fabrication et de livraison sont sérieusement contrôlés par le gouvernement.

Citons encore dans les industries chimiques le cartell de l'ammoniaque (Bochum, 1895), celui du benzol pour l'Allemagne occidentale (1898), celui de la stéarine et de la paraffine, etc.

Cartell du sucre. — Ce cartell consiste en une entente entre le syndicat des fabricants de sucre brut et celui des raffineurs. Les premiers s'engagent à ne livrer leurs sucres bruts pour la consommation intérieure qu'aux seconds. Ces derniers garantissent aux fabricants de sucre le prix de 12 marks 75 par 50 kilos et s'engagent à parfaire la différence si le cours international des sucres est inférieur à ce cours. Ils fixent donc à un taux élevé les prix de vente (de 27 marks 25 à 29 marks 25 les 50 kilos).

D'après MM. de Molinari et Jules Fleury [1], les deux

1. *Journal des Économistes*, décembre 1901, p. 354-55. Voir aussi *Report of the Industrial Commission*, t. XVIII, p. 151.

syndicats du sucre prélèveraient ainsi sur les consommateurs allemands un tribut annuel de 100 millions de francs (53.600.000 pour la raffinerie et 46.400.000 pour la fabrique de sucre). Ce calcul est établi sur la comparaison du prix du sucre raffiné à Magdebourg (marché intérieur) au 1er août 1901, soit 48 francs les 100 kilos, impôt déduit, et le prix cité à la même date à Hambourg (exportation), soit 31 fr. 65. La différence entre les deux cours, soit 16 francs en chiffres ronds, équivaut, si on la multiplie par les 630.000 tonnes de la consommation intérieure, au total indiqué : 100 millions. Il convient d'ajouter que ce mode d'évaluation est vivement critiqué par les avocats du cartell. Le cours du sucre à l'exportation ne peut, affirment-ils, être accepté comme *prix de base*, car il serait impossible d'étendre ce prix aux ventes à l'intérieur sans ruiner l'industrie sucrière. — Cette situation va au surplus être modifiée. La conférence de Bruxelles à laquelle l'Allemagne a donné son adhésion a décidé la suppression des primes d'exportation. Il sera désormais impossible au cartell allemand d'abaisser comme par le passé le prix du sucre exporté tout en se remboursant sur le consommateur allemand du sacrifice ainsi consenti.

Alcool. — L'Union des distillateurs allemands a conclu avec une société par actions à responsabilité limitée dite *Société centrale pour la vente des spiritueux* le traité suivant. Les distillateurs syndiqués s'engagent à ne vendre leur alcool qu'à la société. Ils reçoivent la totalité du prix moyen auquel les produits ont été vendus dans l'année sous déduction d'une commission qui varie de 2 1/2 % pour l'alcool brut à 8 % pour l'alcool rectifié. « Le cartell de l'alcool s'est efforcé de régulariser les prix. Il fixe aux marchands le prix

auquel ils doivent vendre. Violent-ils l'engagement pris à cet égard, on les menace de majorer à l'avenir le prix auquel on leur vend l'alcool ou de leur refuser toute livraison [1]. » — En raison de la crise actuelle le cartell vient de décider une réduction de la production à laquelle divers distillateurs indépendants ont souscrit [2].

Matériaux de construction. — L'uniformité relative des produits favorise la formation des syndicats dans ce groupe d'industrie. Citons les cartells des fabriques de ciment (du nord-ouest, du sud de l'Allemagne, de l'Elbe inférieur), le comptoir central de vente des briqueteries (Berlin, 1897), celui des briqueteries du Hanovre (1898).

Papeteries. — Les mêmes raisons favorisent le mouvement syndical dans les papeteries. En 1892, les quatre cartells des fabricants de pâte de bois (*Holztoffsyndikate*) se sont fédérés et ont fondé une Union centrale. L'association des fabricants de cellulose a tenté récemment d'établir un bureau de vente. Il existe de simples accords sur les prix entre les fabricants de parchemin et de carton [3].

Verreries. — Le syndicat des fabricants de bouteilles de Hambourg n'est qu'un cartell de travail (*Arbeits Kartell*), c'est-à-dire une entente patronale contre les prétentions des ouvriers ; le cartell des fabricants de verres de lampes de Dresde qui groupe 38 établissements est un syndicat de vente.

Certaines industries offrent un terrain peu favorable aux cartells en raison de la multiplicité des entreprises et de la variété des produits. Il en est ainsi des

1. *Industrial Commission*, t. XVIII, p. 154.
2. *Handels Museum*, n° du 4 septembre 1902.
3. GRUNZEL, *op. cit.*, p. 301.

industries textiles; les syndicats qui se sont formés dans ce groupe ne sont, en général, que de simples ententes sur les prix ou sur la production sans organisation de la vente en commun. Citons le syndicat saxon des filateurs de laine vigogne, ceux des tisseurs (Stuttgart, 1900), des peigneurs de laine, des fabricants de draps de laine de Saxe (1901), des fabricants de jute du bassin de l'Elbe inférieur [1].

Les cartells sont rares dans la soierie. Il existe cependant un comptoir de vente des tissutiers à Barmen et une entente sur les prix entre les fabriques de velours du pays rhénan.

Cuirs et peaux. — La dispersion et la multiplicité des industries de ce groupe ont eu pour effet d'y maintenir un régime de concurrence auquel aucune création de cartell n'est venue remédier.

Nous citerons en terminant cette revue quelques cartells de producteurs formés *en vue de réglementer la demande de matière première* et de combattre l'exagération des prix réclamés par les vendeurs de cette matière première. Ainsi les tréfileurs ayant majoré leurs prix de vente de 20 %, les chaînetiers, pour lesquels le fil de fer est une matière première, se sont syndiqués pour combattre cette hausse ou pour augmenter leurs prix dans la même proportion. Les exigences du syndicat de la potasse ont amené la formation d'un cartell des savonniers [2].

Statistique. — Dans son ouvrage déjà souvent cité,

1. Grunzel, p. 298-99. Voir aussi dans le *Moniteur officiel du Commerce* du 21 juillet 1901 le rapport du vice-consul français à Elberfeld sur le cartell des fabricants de satin de Chine.

2. *American Consular Reports.* Trade combinations in Europe. Report from Consulate general at Berlin, p. 466. Voir aussi Sayous, p. 356. Quant aux ententes entre consommateurs qui ne sont ni producteurs ni commerçants, ce sont de simples coopératives et non des cartells.

Liefmann dressait en 1897 une statistique des cartells existant ou ayant existé antérieurement à cette date. Leur nombre — non compris six cartells de transports — se serait élevé à 345 dont 82 pour les industries chimiques, 80 pour le fer, 59 pour la pierre et l'argile, 38 pour les textiles, 19 pour les papeteries, 18 pour le bois, 17 pour les houilles et cokes, 12 pour les comestibles, 5 pour les cuirs. Liefmann estimait que sur ces 345 cartells, 230 à 250 existaient encore en 1897.

D'après une récente statistique publiée par la grande fédération industrielle le *Central Verband deutscher Industrieller,* le nombre des cartells ou ententes était, au début de l'année 1902, d'environ 300 dont 80 avaient pour objet la fixation des prix et 220 réglementaient la production. On comptait 80 cartells métallurgiques, 40 cartells dans les industries du verre, de la pierre et de la terre, 20 dans les industries chimiques, 20 dans les industries de la houille, etc. [1].

V. — Législation et jurisprudence.

La législation allemande ne renferme aucune disposition civile ou pénale applicable aux cartells. La question a été posée de savoir si la convention qui donne naissance au cartell ne devait pas être tenue pour illégale comme tendant à restreindre la liberté du commerce et de l'industrie ou comme ayant pour objet le renchérissement des marchandises et préjudiciant ainsi à la collectivité. Cette thèse a été, à plusieurs reprises, repoussée par les tribunaux. Le 4 février 1897 la Cour suprême de justice de l'Empire (*Sénat civil*) a

1. Le comte Posadowski, ministre de l'Intérieur, a plus récemment évalué devant le Reichstag à 400 le nombre des cartells et ententes de tous genres. *Handels Museum* du 20 novembre 1902.

condamné l'un des membres du cartell des pâtes de bois de Saxe à tenir ses engagements envers le cartell et à lui payer une indemnité pour ne pas lui avoir livré ses produits [1].

Effets des cartells. — Les cartells et l'opinion. Enquêtes. — Projets de réformes.

La première discussion publique sur le rôle économique des cartells a eu lieu à Vienne en 1894 au Congrès du Verein für Sozialpolitik; elle fut, du reste, assez confuse. Tandis que le docteur Bücher reprochait au cartell de laisser subsister une foule d'usines inutiles au lieu de les fermer comme en Amérique, le professeur Brentano revendiqua précisément comme un titre d'honneur pour le cartell cette mission de protecteur des petits industriels. Tandis que le professeur Menzel se bornait à demander que tous les actes et délibérations des cartells fussent rendus publics, le docteur Œffner allait plus loin encore et conviait l'État à se faire le concurrent des cartells sur le terrain industriel.

Toutefois, et en dépit des attaques de quelques théoriciens, c'est seulement depuis quelques années que l'on constate véritablement, en Allemagne, tout au moins dans certains milieux, un mouvement d'opinion contre les cartells. Ces syndicats ont un peu porté la responsabilité des souffrances endurées depuis deux ans par l'industrie. On s'était habitué à l'idée que le cartell assurerait à l'avenir la parfaite régularité des prix et la constance de la production; il a fallu en rabattre. Pendant la période de prospérité (1897-1900),

1. *Entscheidungen des Reichsgerichts in Civilsachen*, tome 38, p. 155.

les cartells houillers n'ont pu répondre complètement aux besoins de la consommation. Plus tard, de 1900 à 1902, ils n'ont pu prévenir la crise industrielle, ni la terminer. De là un mouvement de réaction prononcé contre les cartells. Plusieurs journaux, entre autres la feuille catholique *Die Kölnische Volkszeitung,* ont dénoncé leurs abus, l'exagération des prix, la complicité des syndicats avec le commerce de gros qui exploite, lui aussi, le marché, les faveurs réservées à la clientèle étrangère qui paie les produits allemands moins cher que le consommateur indigène [1]. Des pétitions ont été adressées au Reichstag pour demander que les cartells fussent surveillés par l'État et contraints de publier des bilans semestriels [2]. Enfin une double enquête a été décidée en vue d'élucider le véritable rôle des syndicats. Tandis que le Conseil du Commerce (*Handelstag*) adressait aux Chambres du Commerce une circulaire en vue de leur demander de formuler leur avis sur la question [3], le gouvernement de l'Empire constituait au ministère de l'Intérieur une grande commission d'études où les économistes les plus fameux : Conrad, Brentano et Schmoller se rencontreront avec les délégués des cartells industriels du commerce et même avec des socialistes. Cette commission vient à peine de commencer à siéger alors que nous écrivons ces lignes [4].

1. Le syndicat des fontes est particulièrement visé. Il vend en effet la houille 98 marks la tonne en Allemagne tandis qu'elle ne vaut que 50 marks en Angleterre (*Handels Museum* du 20 novembre 1902).

2. Blondel (*Réforme sociale* du 16 juin 1902). Voir, dans les *Jahrbücher für National Oekonomie* d'octobre 1902, les résolutions prises en ce sens par le Congrès des jurisconsultes allemands (sept. 1902).

3. Voir dans le *Handels Museum* des 21 et 28 août 1902 les réponses de diverses Chambres de Commerce. Voir aussi dans l'*Economiste français* du 15 novembre 1902, l'article de M. Raffalovitch : Les cartells en Allemagne.

4. De leur côté les syndicats organisent leur défense. Le *Bund der*

Il est difficile de prévoir quel sera le résultat final de tant de controverses. Il semble cependant que deux idées tendent à se dégager d'une étude impartiale des faits.

1° Il ne peut être sérieusement question de supprimer les cartells. « Personne ne conteste que l'association des producteurs ne soit une nécessité de la production moderne et que l'avenir de notre développement industriel ne soit lié à l'institution de cartells bien organisés [1]. » Les économies réalisées par le cartell ne sont pas contestables, il paraît certain, quoi qu'en aient dit certains adversaires de parti pris, que nombre de cartells, le comptoir houiller d'Essen par exemple, ont contribué puissamment à régulariser la production. Le public lui aussi a bénéficié dans bien des cas de cette action modératrice.

2° Certains cartells — la minorité, semble-t-il — ont réellement abusé de leur pouvoir. Ils ont exploité le consommateur en augmentant les prix de vente dans un esprit de lucre.

Cette double constatation semble avoir orienté les

industrieller a créé un département spécial chargé de soutenir la cause des 300 cartells. Voir l'article précité de M. Raffalovitch.

1. *Handels Museum* du 20 novembre 1902 article intitulé : La question des cartells en Allemagne. — L'auteur de la plus récente enquête sur les cartells, M. Sayous, conclut lui aussi en ces termes : « L'utilité des cartells n'est pas niable. Ils se développeront qu'on le veuille ou non. Acceptons-les, mais cherchons à les bien connaître pour régulariser leur fonctionnement et empêcher leurs abus. » D'après M. Sayous, dont les conclusions sont étayées sur des faits sérieusement étudiés, le comptoir d'Essen pour les houilles, dans la métallurgie ceux des poutrelles et des rails n'ont pas donné lieu à des critiques justifiées et ont agi avec modération. D'autres cartells, celui des fontes surtout, auraient abusé de leur influence. L'enquête des consuls américains — qui date, il est vrai, de 1900 — est beaucoup plus indulgente. « A de rares exceptions près, écrit le consul général à Berlin le 14 mai 1900, les cartells ont exercé leur pouvoir dans un sens conservateur (p. 46). Les cartells, écrit le 1er juin 1900 le consul de Dresde, n'ont pas élevé les prix au delà d'un revenu raisonnable assuré au capital engagé (p. 477). »

esprits, dans les milieux du moins où cette question est discutée avec sang-froid, vers la conclusion suivante. Il importe de soumettre les cartells à un contrôle qui, sans paralyser les bons, tiendra en respect les mauvais. Mais comment atteindre un tel but? Ici les avis diffèrent. Les uns tiennent pour un régime de publicité méticuleuse et d'inspection d'État. Les autres estiment qu'un contrôle efficace des cartells ne peut s'exercer autrement que par l'action quotidienne, mais surtout officieuse du gouvernement. Obliger les cartells à divulguer toutes leurs opérations paraît à nombre d'hommes politiques une périlleuse entreprise. Autant vaudrait, disent-ils, décider que les négociations diplomatiques seront aussitôt publiées qu'entamées; le secret n'est-il pas une condition essentielle du succès pour l'industriel comme pour le diplomate? Au contraire, le gouvernement qui déjà exerce sur plusieurs cartells, celui de la potasse, celui des rails, celui des wagons, une influence directe pourrait, en s'appuyant sur le sentiment public, continuer à protéger le consommateur et user à cet effet de tous les moyens qu'il jugerait convenables; il pourrait être autorisé, par exemple, à diminuer les droits de douane qui pèsent sur les produits étrangers analogues à ceux que vend le cartell.

Les cartells ont-ils exercé une influence favorable ou nuisible aux intérêts de la classe ouvrière? A l'exception de quelques rares syndicats qui se sont occupés d'organiser la résistance des patrons aux revendications ouvrières, la plupart des cartells se sont confinés sur le terrain purement industriel.

« Nul ne peut nier — est-il dit dans l'étude la plus récente et l'une des plus complètes parues sur notre sujet — que la formation des cartells apporte aux travailleurs plus de stabilité et plus de sûreté dans leur

emploi [1]. » Le cartell tend en effet à régulariser la production et à la maintenir en équilibre avec la demande.

Mais, dit-on, le cartell limite la production et par là même il restreint la demande de main-d'œuvre. — On peut répondre que si le cartell restreint en effet la fabrication en vue d'éviter la surproduction, il évite par contre ces arrêts instantanés de la production qui surviennent en temps de crise. Sous le régime des syndicats le nombre des individus employés irrégulièrement, de ces travailleurs d'occasion que l'on embauche lorsque la demande presse pour les congédier ensuite, est sans doute diminué ; l'*armée de réserve* de l'industrie est en grande partie licenciée. Mais si une partie de cette armée est privée des ressources temporaires qu'elle trouvait dans un emploi occasionnel, une autre partie est définitivement enrôlée dans l'armée active du travail qui comprenait déjà les ouvriers les plus capables et les plus sûrs. Pour tous ces travailleurs le chômage est supprimé ou réduit au minimum, les moyens d'existence sont assurés. Le taux des salaires a notablement haussé depuis dix ans dans l'industrie allemande [2]. Ainsi le salaire moyen par poste et par ouvrier mineur qui était en 1886 de 2 marks 58 par jour dans le bassin de la Ruhr s'est élevé en 1901 à 4 marks 07 ; dans la haute Silésie le même salaire a haussé de 1 mark 81 à 3 marks 10 [3]. Cette élévation des salaires qui a été générale en Allemagne, mais qui subit en ce moment un temps d'arrêt, a eu pour cause

1. Grunzel, *op. cit.*, p. 137.
2. Voir les statistiques publiées dans les rapports consulaires américains, *op. cit.*, p. 468.
3. *Circulaire du Comité des houillères de France*, n° 2242 (2 mai 1902). Sur la baisse des salaires en 1902 sous l'influence de la crise, voir la circulaire n° 2287 (8 août 1902).

le développement de la production et la surprenante marche en avant de l'industrie allemande [1]. Les cartells ont évidemment plutôt subi que désiré ce relèvement du coût de la main-d'œuvre.

1. Voir à ce sujet le beau livre de M. BLONDEL, *L'Essor industriel et commercial du peuple allemand*, 3e édition. Paris, Larose, 1900.

CHAPITRE IV

AUTRICHE.

Bibliographie. — Les cartells autrichiens. Simples ententes et cartells de vente. — Revue générale. — L'œuvre économique des cartells autrichiens. — La législation. — Projets de réformes.

Sources a consulter : tous les ouvrages en langue allemande précédemment indiqués à propos des cartells allemands et plus particulièrement Grunzel dont le chapitre relatif aux cartells autrichiens (p. 198-298) est très recommandable.

Comptes rendus sténographiques de l'enquête faite sur les cartells par le Conseil de l'industrie et de l'agriculture (*Industrie und Landwirthschafsrat*, Vienne, 1901-1902) et rapport de M. Urban sur la réglementation législative des cartells. Vienne, 1901.

American special consular Reports. — Vol. XXI, part. III. *Trade combinations in Europe*, p. 418-429.

Industrial Commission, t. XVIII, p. 101-142.

Les cartells autrichiens. Simples ententes et cartells de vente. — Revue générale.

En Autriche comme en Allemagne, les cartells sont d'origine récente. Le plus ancien, celui des rails, date, il est vrai, de 1873. Mais c'est seulement depuis quinze ou vingt ans que la réaction contre les dangers de l concurrence a sérieusement commencé en Autriche. I nécessité de mettre fin à une guerre de prix qui con: tituait de la part des producteurs une sorte de suicid

a été tout d'abord la seule considération qui se soit présentée à l'esprit des producteurs autrichiens. Aussi les premières ententes ont-elles été, comme en Allemagne, de simples conventions pour le maintien des prix ou la limitation de la production. Mais, par la suite, l'organisation syndicale s'est perfectionnée et l'on a vu se former de véritables cartells de vente et de répartition tels qu'ils fonctionnent au delà du Rhin.

Cartells ordinaires, simples ententes. — Tandis qu'en Allemagne les cartells houillers sont avec ceux de la métallurgie les syndicats les plus importants et les plus perfectionnés, les compagnies minières autrichiennes propriétaires de gisements beaucoup moins considérables que ceux de Westphalie ou de Silésie ne sont unies que par de simples accords sur les prix. Il existe un cartell commercial, celui des marchands de charbon créé en 1895 et qui a le caractère d'un syndicat de vente.

En 1900, la disette du charbon, matière première dont cette industrie consomme de grandes quantités, amena l'élévation du prix de revient de la porcelaine. 28 grandes fabriques de Bohême s'unirent alors en vue d'augmenter de 10 % leurs prix et de fixer les conditions de la vente (paiement à 30 jours avec escompte de 3 %; durée maxima des crédits 4 à 6 mois)[1].

Les rubaniers de soie ont tenté en vain de conclure en 1900 une convention de prix contre la concurrence française (Saint-Étienne), suisse (Bâle) et allemande (Barmen).

Les fabricants de drap vigogne ont formé en 1895 un cartell de conditions (fixation de l'escompte, des délais de paiement, etc.).

1. Grunzel, *op. cit.*, p. 253. Nous avons fréquemment utilisé les données fournies par cet auteur sur les cartells autrichiens.

Les fabriques de bois recourbé avaient signé en 1897 une convention relative à l'exportation qui a été dénoncée en 1898.

Cartells de répartition et de vente. — Les plus importants cartells d'Autriche sont ou ont été ceux du fer, du pétrole et du sucre.

Cartells du fer[1]. — Le plus ancien cartell métallurgique est celui des rails déjà mentionné (p. 16, note 1). La convention qui lie les fabricants de rails a déjà maintes fois été prorogée depuis 1873; elle est encore en vigueur.

Les constructeurs autrichiens de wagons ont formé en 1897 un cartell de répartition qui opère d'accord avec le cartell allemand. Il existe aussi un cartell hongrois des wagons.

Le premier cartell général du fer fut formé le 1er mai 1886. Il comprenait toutes les fabriques de fers en barres, de poutrelles, de tôles, de construction de ponts métalliques, de matériel pour chemins de fer. Il était attribué à chaque usine un contingent de fabrication sur les ventes qu'elle était autorisée à conclure directement. Un bureau de renseignements (*Evidenz Bureau*) centralisait les rapports mensuels des usines syndiquées et vérifiait si elles avaient ou non dépassé leur quote-part de vente. Une amende de 1 florin 50 par quintal était exigée des usines dans le premier cas; une prime égale leur était attribuée au second cas. Ce contrat fut renouvelé une première fois en 1894, puis une seconde en 1896. Le nouveau traité excluait de la convention divers produits (matériel pour ponts, chaudronnerie, pièces forgées) qu'il eût été difficile de tarifer, vu l'active concurrence des usines

1. GRUNZEL, p. 209-218. — *Industrial Commission*, t. XVIII, p. 105.

indépendantes. Chaque usine produisait librement, mais ne pouvait vendre que dans une certaine zone et jusqu'à concurrence d'un certain quantum.

Dissous en 1899 en raison de la concurrence des usines indépendantes, le cartell du fer s'est reformé en 1902. Le nouveau contrat est applicable à tous les produits et assigne à chaque établissement des types et des qualités de fabrication obligatoires. Chaque usine s'interdit pendant dix ans de produire toute marchandise non mentionnée dans le traité. La fabrication est limitée; des zones de vente sont établies. Un comité central doit régler toutes les affaires d'intérêt commun[1].

Un syndicat hongrois du fer a été récemment créé sous le contrôle de la grande compagnie métallurgique Rima-Murany. Les syndicats autrichiens et hongrois ont signé un traité permettant au premier d'exporter en Hongrie 180.000 quintaux métriques et au second d'exporter en Autriche 300.000 quintaux.

Les tréfileurs et cloutiers autrichiens sont groupés depuis 1889 en un cartell de vente.

Cartell du pétrole[2]. — Les conditions économiques de l'industrie autrichienne du pétrole ont été radicalement transformées en 1894 par la découverte des riches sources de pétrole brut de Galicie. La raffinerie autrichienne jadis tributaire de la Russie à laquelle elle demandait, en 1893, 1.470.617 quintaux métriques d'huile brute, n'importait plus en 1898 que 339.960 quintaux. Une entente intervint alors entre raffineurs et propriétaires des sources de pétrole. Les seconds s'engagèrent vendre toute leur extraction aux premiers qui durent eur verser une prime égale à la moitié de l'excédent

1. *Die Industrie*, n° du 8 février 1902.
2. GRUNZEL, *op. cit.*, p. 242-253.

du prix du pétrole au-dessus de 18 florins les 100 kilos, le prix du pétrole brut étant de 3 florins les 100 kilos. Les statuts du cartell revisés en 1899 limitaient la production et créaient un bureau de vente. Mais en 1900 la concurrence des raffineries indépendantes qui vendaient moins cher que le cartell et consentaient des escomptes plus forts est devenue redoutable. Le cartell s'est dissous le 1er avril 1901, mais sera sans doute reconstitué.

Cartell du sucre[1]. — La concurrence illimitée et la surproduction ont déterminé en octobre 1891 la formation d'un premier cartell du sucre, cartell de partage du marché intérieur qui fut dissous en 1894 en raison d'une baisse subite de 50 % sur les cours du sucre brut.

Le cartell se reforma en 1895. Le quantum de la consommation probable était évalué et chaque raffinerie pouvait écouler une quantité proportionnelle de sa production dans une zone donnée. Mais l'expérience prouva qu'une entente avec les fabricants de sucre brut était indispensable, car le consommateur autrichien en cas de hausse du raffiné se contentait fort bien de sucre brut.

L'entente fut conclue en 1897. Les fabricants de sucre brut s'engagèrent à ne vendre leur production *à l'intérieur* qu'aux raffineries syndiquées ; ils restaient maîtres de leur exportation. De leur côté, les raffineurs garantirent aux fabricants le prix de 30 couronnes (31 fr. 50) les 100 kilos de sucre brut livré sur le marché intérieur. *En fait,* les raffineurs payaient au jour de l'a-

1. *Journal des Economistes* de décembre 1901, p. 351, article de M. de Molinari. — *Revue d'Economie politique*, mars 1902, article du Dr Hotovetz. — GRUNZEL, *op. cit.*, p. 275-287. — *Industrial, Commission* t. XVIII, p. 106.

chat le prix fixé par le cours du sucrebrut destiné à l'exportation; puis, à la fin du mois, ils remboursaient au cartell la différence entre le prix ainsi fixé (25 couronnes par exemple) et le prix garanti de 30 couronnes. Ces sommes étaient réparties entre les fabriques de sucre brut au prorata de leurs ventes. — Le cartell sucrier autrichien, comme les syndicats français et allemand, est évidemment atteint par la conférence de Bruxelles qui a décidé la suppression de toutes les primes d'exportation. Il ne pourra plus exporter ses produits dans des conditions de bon marché dont le consommateur autrichien ferait tous les frais.

Citons parmi les cartells les plus importants après ceux qui précèdent :

Dans la papeterie. — Celui des papiers peints (*Buntpapier*), créé en 1893 avec bureau de vente géré par la Landerbank; celui des fabriques de parchemin créé en 1898 pour lutter contre la concurrence — hélas! trop rarement signalée — de l'industrie française.

Le cartell d'exportation de l'émail a été substitué en 1900 à un cartell de vente et de répartition qui s'est dissous.

Le cartell du ciment est un syndicat de répartition. Celui du kaolin (1898) limite la production et se charge de la vente des produits.

Le cartell des engrais chimiques (1898) a procédé à un partage du marché intérieur qu'il dispute péniblement à l'importation allemande.

Le cartell des glaceries a été reconstitué en 1895; c'est un syndicat de vente de même que le cartell de soude.

Plusieurs cartells de fabricants de ficelle ont successivement échoué. Le plus récent a été dissous en 02. S'exagérant les chances qu'il pouvait avoir d'ac-

croître ses exportations, il avait activé imprudemment la fabrication : d'où surproduction et forte baisse.

Le cartell des allumettes (juin 1901) n'est qu'un syndicat d'exportation.

Il existe enfin des cartells de brasseurs (Vienne, Brünn) dont les membres s'interdisent toute baisse de prix au-dessous d'un certain minimum et s'engagent à ne pas entreprendre sur leur clientèle respective.

L'industrie du zinc offre l'exemple peut-être unique d'un *trust* autrichien. Les principales usines autrichiennes ont fusionné en 1899 et leur actif a été repris par une compagnie anonyme au capital de 6 millions de couronnes.

L'Œuvre économique des cartells autrichiens.

L'opinion se montre en Autriche plus hostile aux cartells qu'en Allemagne.

« Dans aucun pays, affirme l'*Industrial Commission* (t. XVIII, p. 103), le sentiment public n'est plus voisin qu'en Autriche de celui qui prévaut aux États-Unis à l'égard des ententes industrielles. Le nombre de ces ententes est considérable et dans bien des cas, par exemple dans les industries du fer et du sucre, elles ont trait à la production d'objets de consommation courante, de sorte que l'attention du public s'est portée sur elles. »

Le consul américain à Trieste précise davantage [1] et déclare que :

« Dans presque tous les cas le cartell a renchéri les prix de vente aux dépens du consommateur. Ainsi le cartell des glaces a récemment augmenté de 50 °/₀ le prix des vitres de portes. Des hausses de prix aussi subites et injustifiables ont soulevé dit-il, de vives critiques dans les masses populaires. »

1. *Special consular Reports.* Trade Combinations in Europe, p. 42 (lettre du 10 juillet 1900).

Il paraît certain en effet qu'une hausse assez marquée a, dans nombre de cas, suivi la formation des cartells autrichiens. Ainsi l'écart entre le prix du sucre brut et celui du raffiné [1], c'est-à-dire le coût du raffinage augmenté du bénéfice du raffineur n'était en 1891, lors de la formation du premier cartell, que de 4 florins 75 par 100 kilos. Après la naissance du syndicat, la marge s'élève à 8 florins 75 en 1892, à 9 florins 30 en 1893, à 10 florins 5 en 1894. De nouvelles raffineries indépendantes se fondent alors et la marge s'abaisse aussitôt à 6 et à 4 florins (janvier-octobre 1895) pour se relever, après que le cartell a traité avec ses concurrents, à 8 et jusqu'à 12 florins. Un droit de douane élevé écartait en effet jusqu'en 1902 pour le raffineur tout danger de concurrence étrangère.

Le cartell du pétrole a lui aussi augmenté les prix de vente de ce produit. En 1892, sous le régime de la concurrence, le pétrole raffiné était coté 14 florins 50 à 15 florins les 100 kilos. Après la formation du syndicat, les cours montent à 16 florins 50 (1893), 19,25 (1895) et 18,50 (1896-97). A cette date le cartell se dissout et les prix baissent à 14,50 en 1897, 15,75 en 1898 [2]. Mais, le syndicat s'étant reformé en 1898, les cours sont portés de 18 florins 40 à 19,75 en 1899 et jusqu'à 20 florins 25 en 1900. Toutefois et bien qu'il ait abusé du monopole de fait qu'il s'est créé, le cartell n'a pas élevé les prix autant qu'il eût pu le faire en présence du droit de douane formidable qui pèse sur le

1. D'après M. de Molinari (*Journal des Economistes*, *loc. cit.*), le cartell autrichien du sucre prélève annuellement un tribut de 58 millions sur le consommateur (35 millions pour la raffinerie et 23 pour la fabrique). Ce calcul ressort, comme en ce qui concerne le cartell allemand, *v. supra*, p. 50, de la comparaison entre le prix du sucre vendu à l'étranger et à l'intérieur.

2. Grunzel, p. 252.

pétrole raffiné étranger. Le pétrole importé en effet ne pouvait être vendu à Vienne en 1900 à moins de 21 à 23 florins (tous frais compris), alors que le pétrole du cartell vaut de 18,75 à 20,25.

La situation est moins claire en ce qui concerne les industries du fer. D'un côté, M. Wittgenstein, ex-directeur du cartell, prétend que depuis la formation du syndicat les prix ont baissé en Bohême [1]. D'autre part, le directeur actuel de la compagnie métallurgique de Prague, après avoir rappelé que les membres du syndicat vendent directement leurs produits à la clientèle, reconnaît que, malgré l'absence d'une limite de prix, les cours sont plus élevés qu'ils ne le seraient sous un régime de concurrence. En effet, chaque membre du syndicat, sachant qu'il ne peut dépasser son contingent de fabrication, s'efforce de vendre le plus cher possible. « Je pense toutefois, ajoute M. Kestranek, que le cartell du fer ayant eu à lutter contre des fabricants non syndiqués, n'a pu retirer tout le profit qu'il eût été en droit d'attendre des tarifs douaniers et a dû maintenir les prix de vente sensiblement au-dessous des cours auxquels peuvent être vendus en Autriche les fers étrangers. »

Il se dégage de ces faits et d'autres encore l'impression que les cartells autrichiens se sont montrés moins réservés que les cartells allemands et qu'ils ont augmenté les prix, sinon autant que l'ont prétendu leurs adversaires, du moins dans des proportions très notables. Cette absence de modération des cartells autrichiens paraît tenir à diverses causes :

1° A l'absence d'un contrôle sérieux des cartells de

1. Avant le cartell (1885) le quintal de fer en barres valait 9 florins 48. Le cartell formé, le prix s'abaisse à 8 florins 90 (1886). *Industrial Commission*, t. XVIII, p. 114.

la part de l'État moins armé et moins puissant dans un pays dont les éléments ethniques et économiques sont si disparates que dans l'Allemagne aujourd'hui étroitement unifiée en dépit de son apparent fédéralisme;

2° A la cherté relative de la production, résultat d'une moindre concentration industrielle et d'un outillage moins perfectionné. Le cartell doit rémunérer plus d'industriels et supporter des frais de fabrication plus élevés;

3° A la faiblesse des syndicats eux-mêmes qui, peu sûrs du lendemain, se hâtent de profiter des conjonctures favorables pour augmenter leur bénéfice au risque de réveiller la concurrence.

Législation. — Projets de réformes.

Quoi qu'il en soit, l'opinion a depuis longtemps réclamé en Autriche la réforme de la législation et la réglementation des cartells. Aux termes de la loi du 7 avril 1870, les coalitions de patrons et d'ouvriers ne sont délictueuses que si elles ont recours à la violence et aux menaces. Mais la loi civile refuse tout effet juridique aux conventions conclues entre industriels (*Gewerbsleute*) en vue d'amener la hausse des prix au détriment du public. La jurisprudence a mainte fois appliqué ce principe et refusé d'accueillir toute action judiciaire fondée sur un pacte syndical. Mais le plus souvent les membres de cartell ne plaident pas et exécutent volontairement leurs engagements parfois garantis par l'acceptation anticipée de billets en blanc; justice est alors désarmée.

C'est précisément à cette impuissance du pouvoir diciaire que veulent remédier les adversaires des syncats en réclamant une réforme législative. De 1891 à

1897, on n'a pas compté moins de 21 propositions de loi, interpellations[1] et motions contre les cartells tant à la Chambre autrichienne qu'aux Landtags de Bohême et de Moravie. Le gouvernement lui-même a déposé en 1897 un projet de loi en 20 articles dont voici les dispositions essentielles :

Lorsque des entreprises indépendantes s'unissent en vue d'influencer les conditions de la production, les prix et la consommation de denrées sujettes à des taxes indirectes (sucre, eau-de-vie, bière, huile minérale, sel), ces syndicats sont soumis au contrôle de l'État. Le même contrôle est établi sur les ententes entre cartells indigènes ou entre cartells indigènes et étrangers (art. 1).

Pour la validité d'un syndicat, il faut que ses statuts soient rédigés par-devant notaire avec indication de l'objet du syndicat, du nombre et des noms de ses membres, des stipulations intervenues, du siège social, du nom du directeur, de la durée du contrat, des clauses compromissoires s'il en existe (art. 2).

L'article 3 abroge, en ce qui concerne les cartells, la loi de 1870.

L'article 4 prescrit aux fondateurs de cartells de faire connaître dans la huitaine au Ministre des finances leurs nouveaux statuts et leurs résolutions. S'agit-il d'une fixation des prix ou de la production, le délai est réduit à un jour.

Le Ministre des finances pourra se faire représenter les livres de commerce et les archives du syndicat. Les directeurs devront, s'ils en sont requis, répondre à toute demande de renseignements (art. 6).

Le Ministre pourra s'opposer à l'exécution de toute résolution de nature à amener dans les prix de vente une hausse ou une baisse préjudiciable aux consommateurs, aux producteurs ou au fisc. Tout syndicat qui poursuit un tel but peut être dissous (art. 7). Le Ministre des finances peut exiger de tout syndicat le dépôt d'un cautionnement ne dépassant pas 200.000 florins (art. 9).

1. Lors de la discussion de l'interpellation Hoffmann (11 mai 1895), le député antisémite Lueger a prononcé un réquisitoire véhément contre les cartells, demandant que l'on traitât les accapareurs qui les dirigent comme des joueurs de bonneteau et qu'on les reconduisît de brigade en brigade.

L'art. 10 institue un comité de 12 membres choisis par le Ministre moitié parmi les fonctionnaires de son département, moitié parmi les industriels. Ce comité, présidé par le Ministre, est consulté lorsqu'un arrêté de dissolution doit être pris contre un cartell et le Ministre peut lui déléguer la mission de surveiller les cartells; des commissaires assermentés peuvent être nommés à cet effet (art. 11).

Toute contravention à la loi sera punie d'amendes (maximum 1.000 ou 2.000 florins, selon les cas) sans préjudice du droit reconnu au Ministre de dissoudre le cartell. Dans certaines circonstances graves (mise à exécution d'une délibération illégale, formation d'un cartell non autorisé), une amende plus forte est prononcée, et les délinquants sont passibles d'un emprisonnement de 6 mois au plus (art. 15).

Les articles 16 à 20 ne présentent qu'un intérêt secondaire.

Ce projet a été vivement critiqué par divers économistes et jurisconsultes. S'il est vrai que l'État, gardien des intérêts publics, a le devoir d'observer attentivement les phénomènes économiques dont l'évolution naturelle peut être contrariée par l'action concertée des cartells, et aussi celui d'intervenir pour empêcher l'exploitation du consommateur par le producteur ou le spéculateur, il convient qu'il procède à cet égard avec prudence et ne risque pas, par une intrusion brutale et inconsidérée dans le domaine industriel, de causer un trouble plus grand que celui auquel il prétend remédier. Le projet autrichien paraît s'écarter sensiblement de cette règle. Il soumet les cartells à une véritable dictature administrative. Il confère au Ministre des finances ou au comité mi-bureaucratique, mi-industriel qui l'assiste le pouvoir exclusif d'autoriser une entente ou de l'interdire, de maintenir toute une industrie sous ı régime de concurrence ou de permettre que la farication soit limitée et qu'un prix de vente minimum oit établi. Les producteurs syndiqués seront tenus de ommuniquer au Ministre toutes leurs résolutions, de

divulguer le secret de toutes leurs opérations. Il est difficile d'imaginer un système plus tracassier et plus en opposition avec toutes les conditions indispensables au succès des opérations industrielles[1].

De fait, ce projet n'a jamais été discuté. Une commission chargée d'étudier les réformes à introduire dans la législation sur les syndicats a conclu en 1900 au contrôle des cartells par l'État et réclamé dans un rapport supplémentaire (1901) : 1° la création d'une juridiction spéciale (*Kartellamt*) qui jugerait les litiges concernant les cartells, et 2° l'intervention éventuelle de l'État qui, pour empêcher la hausse injustifiée des prix par le cartell, pourrait user de divers moyens, notamment de l'abaissement des tarifs douaniers. Ces propositions beaucoup plus raisonnables que le projet de 1897 n'ont pas encore été discutées.

1. Voir à ce sujet WAENTIG, article sur la réglementation des cartells, *Jahrbuch für Gesetzgebung* de Schmoller, 1901, IVe fascicule, p. 29. Cet auteur qualifie ainsi le projet de 1897 « l'une de ces mystifications (*eine jener Attrappen*) dont la législation industrielle de l'Autriche est si prodigue ».

CHAPITRE V

FRANCE. — LES SYNDICATS INDUSTRIELS (CARTELLS) FRANÇAIS.

Bibliographie. — I. Législation et jurisprudence. — II. Historique. — Revue des syndicats industriels français.

PRINCIPALES SOURCES BIBLIOGRAPHIQUES.

CLAUDIO JANNET. — *Le Capital, la Spéculation et la Finance au XIXe siècle*, chap. VIII; Paris, Plon, 1892, in-8°.

Du même : *Des syndicats industriels pour régler la production en France*, — inséré dans le tome LX des *Schriften des V. für Sozialpolitik* (texte français).

BABLED. — *Les syndicats de producteurs et détenteurs de marchandises;* Paris, Rousseau, 1893, in-8°.

BROUILHET. — *Essai sur les ententes industrielles et commerciales;* Paris, Guillaumin, 1895, in-8°.

FR. LAUR. — *De l'accaparement* (Soc. des public. scientifiques), Paris, 1900, in-8°.

DE ROUSIERS. — *Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger*, chap. IV; Paris, Colin, in-18, 1901.

G. VILLAIN. — *Le Fer, la Houille et la Métallurgie;* Paris, Colin, in-18, 1901.

DOLLÉANS. — *De l'accaparement;* Paris, Larose, 1902, in-8°.

DU MAROUSSEM. — *Les Papeteries du Limousin* (*Les Ouvriers des Deux Mondes*, 3e série, Paris, 1901).

Les collections du *Journal des Économistes*, de *l'Économiste français*, de *l'Économiste européen*, du *Monde économique*, de *la réforme économique*.

PAUL PIC. — *Syndicats ou coalitions de producteurs et la loi pénale* (*Revue politique et parlementaire*, 10 novembre 1902).

CH. CAUWÈS. — *Les ententes commerciales et la loi pénale* (*Réforme économique*, 16 février 1902).

CHAMBRE DES DÉPUTÉS. — Interpellations Castelin sur l'accaparement des pétroles (*Officiel*, séance du 17 mai 1890) et Rouanet-Castelin sur celui des sucres (*Officiel*, séances des 15 et 22 mai 1890).

American special Consular Reports. — *Trade combinations in Europe*; Washington, 1900, p. 442-461 (France).

Industrial Commission, t. XVIII, p. 75-100 (France).

GRUNZEL. — *Uber Kartelle*; Leipzig, 1902, p. 310-312.

Tous ces ouvrages ou documents peuvent être consultés à la bibliothèque du *Musée social*, 5, rue Las-Cases.

I. — Législation et Jurisprudence.

Aux termes de l'article 419 de notre Code pénal :

« Tous ceux qui par des faits faux ou calomnieux semés à dessein dans le public, par des suroffres faites au prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, par coalition entre les principaux détenteurs d'une marchandise ou denrée tendant à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix ou qui, par des voies ou moyens frauduleux quelconques, auront opéré la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises, ou des papiers et effets publics au-dessus ou au-dessous des prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce, seront punis d'un emprisonnement d'un mois au moins, d'un an au plus et d'une amende de 500 à 1.000 francs. »

En présence d'un pareil texte, toute formation d'un syndicat industriel paraît, à première vue, impossible. Quel est le syndicat qui n'aura jamais eu pour but au moins temporairement, et après une baisse exagérée, de relever les prix, d'*opérer une hausse* au-dessus du prix — peut-être désastreux — que la concurrence naturelle — laquelle aboutit souvent à des crises — aura déterminé? Il s'en faut cependant que l'article 419 mette véritablement en péril l'existence des syndicats. I

est permis au contraire d'affirmer que, d'après l'interprétation de cet article admise par la jurisprudence, les syndicats industriels ne tombent que très exceptionnellement sous le coup de la loi pénale.

Il est certain tout d'abord que la disposition de l'article 419 n'est pas aussi générale qu'elle paraît l'être à première lecture. Cette disposition par exemple n'est évidemment pas applicable aux syndicats qui ont pour objet exclusif la limitation de la production sans entente relative à la vente ni aux prix. Ces syndicats ne constituent pas en effet des coalitions de détenteurs de marchandises ou denrées, tendant à ne pas *vendre* ou à ne *vendre* qu'à un certain prix. Les membres d'un cartell de production vendent tout ce qu'ils produisent au prix qui leur plaît. On ne peut davantage appliquer à un tel syndicat la disposition plus générale, punissant tous ceux qui « par des voies ou moyens frauduleux auront opéré la hausse ou la baisse ». L'engagement de ne pas produire au delà d'une certaine quantité de marchandises peut bien être nul civilement comme contraire à la liberté du commerce. Il ne constitue assurément pas un expédient *frauduleux* au sens de l'article 419.

Le cartell qui se borne à limiter la production n'a donc pas un caractère délictueux. Il en est de même, et pour les mêmes motifs, des cartells ou syndicats qui ont pour objet l'achat en commun de matières premières, l'entente entre patrons en vue de résister aux prétentions s ouvriers, entente que la loi du 21 mars 1884 auto- e du reste implicitement.

l y a plus. Les cartells de vente eux-mêmes ne sont s prohibés par la loi s'ils se bornent à écouler *au ix du marché* les produits fabriqués par leurs mem-

bres, sans peser sur les cours en vue de déterminer une hausse ou une baisse [1].

Mais, dira-t-on, l'article 419 prohibe tout au moins les conventions tendant à ne pas vendre ou à ne vendre qu'à un certain prix. Les cartells qui fixent un minimum de prix de vente ou qui imposent à leurs adhérents l'obligation de ne pas vendre en dehors d'une certaine zone sont donc prohibés par l'article 419. Telle a bien été en effet, croyons-nous, l'intention du législateur de 1810 qui s'inspirait des idées des économistes du XVIIIe siècle sur la liberté des échanges. Mais la jurisprudence ne l'entend pas ainsi et ce n'est pas sans difficulté, ni sans bien des réserves qu'elle se décide à appliquer finalement les dispositions de l'article 419. Il est facile de s'en convaincre :

1° La Cour de cassation a décidé par un arrêt du 28 juillet 1885 (Sirey, 1885, I, 514), que les pénalités de l'article 419 étaient inapplicables aux syndicats financiers qui provoquent la hausse ou la baisse de titres mobiliers autres que *les effets publics*. La Cour suprême a refusé d'une part de considérer comme des *marchandises* au sens de l'article 419 les actions ou obligations des sociétés commerciales, industrielles ou financières et d'autre part d'étendre à ces titres par assimilation la pénalité édictée contre les manœuvres à la hausse ou à la baisse sur les papiers et effets publics [2].

2° D'après la jurisprudence de la Cour de cassation [3]

1. « Ne doit pas être considéré comme illicite le traité intervenu entre plusieurs fabricants à l'effet de mettre en commun leurs marchandises pour les vendre à égal prix, alors que les prix de leur tarif, loin d'être invariables, sont restés soumis aux fluctuations du marché. Grenoble, 1er mai 1894 (Dalloz, 1895, II, 221).

2. BABLED, *op. cit.*, p. 145.

3. Un arrêt de la Cour de Paris, 5 août 1890 (affaire des métaux; Dallo. 1893, I, 56), qui acquittait M. Secrétan et autres du chef d'infraction l'article 419, le condamnait seulement du chef de distribution de div

il ne suffit pas, pour que le délit de l'article 419 ait été commis, qu'une coalition de détenteurs ait amené la hausse ou la baisse des marchandises qu'ils possèdent. Il faut encore que *lors de la formation* de la coalition, ses membres se soient engagés formellement à ne pas vendre ou à ne vendre qu'à un certain prix. Si la preuve de l'existence d'un tel engagement n'est pas rapportée, il n'y a pas délit. Cette exigence de la Cour de cassation, si elle était maintenue, serait de nature à paralyser, dans l'immense majorité des cas, la répression. Bien rares en effet seraient les syndicats industriels assez naïfs pour inscrire dans leurs statuts la clause qui les exposerait à des responsabilités pénales.

On peut se demander, en présence de semblables restrictions, ce qui subsiste de l'article 419 du Code pénal qui n'a été jusqu'ici que très rarement appliqué. Il subsiste malgré tout une menace, une arme jusqu'à présent laissée dans l'arsenal législatif, mais dont il serait possible de la tirer, le jour où les syndicats seraient tentés d'abuser de leur influence. Il importe en effet de ne pas s'y tromper. L'indulgence dont nos tribunaux ont fait preuve jusqu'ici vis-à-vis des syndicats de producteurs s'explique par le fait que ces coalitions n'ont pas — à une ou deux exceptions près — donné lieu en France à des critiques bien sérieuses. — Dans la grande majorité des branches d'industrie la concurrence est encore le régime qui préside aux échanges. Parmi les syndicats existants, la plupart ont du reste plutôt pour but de régulariser que d'accaparer la production. Si cette situation devait se modifier un jour, si l'ère des *trusts* devait ouvrir en France ou si même les abus reprochés à rtains des cartells allemands étaient relevés à la

ndes fictifs. Cet arrêt fut confirmé par la Cour de cassation le 24 avril 91 (Dalloz, *ibid.*, p. 60).

charge des syndicats français, la jurisprudence changerait sans aucun doute et une autre interprétation plus stricte de l'article 419 prévaudrait. Cet article très vague rappelle en somme ces oracles antiques qui proféraient l'avis souhaité par qui les consultait. Que l'on conserve ou que l'on revise l'article 419, la question est en soi secondaire. « Ce qu'il faut, ainsi que l'a fort bien dit M. Paul Pic (*loc. cit.*), c'est une législation répressive très souple, laissant toute liberté d'allure aux syndicats de défense et permettant d'atteindre l'entente industrielle, de quelque nom qu'on la désigne et quelque forme qu'elle revête, le jour où elle cesse d'être un syndicat de défense pour dégénérer en un instrument d'accaparement et de monopole. » Sagement interprété, l'article 419 peut fort bien tenir lieu d'une telle législation.

Au surplus, si les dispositions de l'article 419 n'ont guère été appliquées jusqu'ici, il ne s'ensuit pas que les cartells aient tous en France une existence légale. Il appartiendra aux tribunaux d'examiner, le cas échéant : 1° si de telles associations ne sont pas nulles comme impliquant de la part de leurs membres un abandon du droit inaliénable de faire un emploi libre de son activité et de son intelligence ; 2° si ces associations ne sont pas nulles comme contraires à la liberté du commerce et de l'industrie, c'est-à-dire comme restreignant abusivement la liberté des échanges. La solution de ces questions dépendra évidemment de l'examen des statuts du syndicat et des circonstances de fait. Il a été jugé dans ce sens (Grenoble, 1er mai 1894 ; Dalloz, 1895, II, 221), qu'on ne doit pas considére comme illicite et comme contraire à l'ordre public l traité intervenu entre plusieurs fabricants, à l'effet d mettre en commun les mêmes marchandises pour le

vendre à égal prix uniquement à la société dont ils font partie, alors que ces fabricants ne représentent dans la région que la minorité des producteurs desdites marchandises; qu'ils n'ont stipulé les uns et les autres que pour un laps de temps limité et en vue d'un rayon étroitement circonscrit, que les prix de vente de leur tarif sont restés soumis aux fluctuations du marché et qu'ils ont eu pour but, non de surélever par une hausse factice le cours de leurs produits, mais d'empêcher leur avilissement en atténuant les ardeurs et les effets de la concurrence locale. Par contre, la cour de Bordeaux a, par un arrêt du 2 janvier 1900 (Dalloz, 1901, II, 150), annulé une convention de même nature (mise en commun des produits pour les vendre à prix égal) par ce motif que ce traité avait été signé par tous les fabricants d'une même région à l'exception d'un seul et qu'il était, par suite, contraire à la liberté du commerce et de l'industrie.

II. — Historique. — Revue des syndicats industriels français.

Les syndicats industriels, qui devaient se développer chez nous beaucoup plus lentement qu'en Allemagne et en Autriche, sont en France plus anciens que dans ces deux pays. Dans son étude précitée sur les syndicats français M. Claudio Jannet cite un cartell des fabricants de soude de Marseille formé en 1838. Ces industriels confiaient la vente de leurs produits à un courtier commun qui répartissait entre eux les commandes et maintenait les prix à un taux fixe. Ce compir, et divers syndicats d'entrepreneurs et d'assureurs maritimes (1840), furent dissous par les tribuux en vertu de l'article 419. Vers la même époque

se forma entre les diverses exploitations houillères de la région stéphanoise un syndicat dit *Société charbonnière* de la Loire (1842), puis Compagnie générale de la Loire; son but était la réglementation de la production. Ce syndicat fut dissous en 1852.

Sous le second Empire, on ne rencontre guère que les cartells des salines de l'Est et du Midi (1863-64). Ces syndicats réglementaient les prix et la vente. — Sous la troisième République, des causes identiques à celles que nous avons déjà exposées à propos des pays de langue germanique : la saturation des marchés succédant à la production et à la consommation intensives des dix années précédentes (1860-1870), les excès de la concurrence, la réduction des bénéfices industriels ont déterminé, à partir de 1877, la formation de divers cartells : le comptoir de Longwy (1er janvier 1877), celui des compagnies d'assurance sur la vie et sur l'incendie (1881), ceux des gros fils de fer et du pétrole (1888), etc. Mais le mouvement de concentration par le syndicat a été assez lent en France, et les industries sur lesquelles il a exercé une influence forment encore une minorité.

Les principaux cartells ou syndicats industriels français sont les suivants :

1° *Le Comptoir industriel de Longwy* [1]. — Ce puissant syndicat a été formé le 1er janvier 1877 et la convention signée entre ses membres a été depuis renouvelée plusieurs fois, en dernier lieu le 1er août 1899. Peu de temps avant la création du comptoir, les conditions de la production métallurgique avaient été transformées par la découverte du procédé Thomas-Gilchrist qui permet d'éliminer le phosphore contenu

1. Pour l'étude approfondie de ce cartell voir DE ROUSIERS, *op. cit.* p. 196-254, et G. VILLAIN, *op. cit.*, p. 80-93.

dans certaines fontes jusqu'alors dépréciées, et d'obtenir avec de la fonte phosphoreuse de l'acier pur de tout alliage[1]. Cette découverte était un coup de fortune pour les régions où le minerai renfermait du phosphore. En Autriche, les gisements métallifères de la Bohême et de la Haute-Hongrie acquirent en peu d'années une plus-value que leurs propriétaires n'eussent osé espérer [2]. En France, le minerai et la fonte de Lorraine purent, grâce au procédé nouveau, être utilisées sans désavantage. C'est alors que, pour tirer pleinement parti de la situation ainsi créée, les fondeurs de l'Est organisèrent le Comptoir de Longwy.

Ce Comptoir n'est pas autre chose qu'un cartell de vente. Il ne limite pas directement la production de ses membres qui demeurent libres de dénaturer pour leurs propres besoins ou d'exporter toute la fonte qu'ils produisent. Les syndiqués s'engagent seulement à n'exécuter, *pour le marché intérieur*, aucune commande autre que celles qui leur sont transmises par le syndicat. Le comptoir fixe donc les prix de vente eu égard aux conditions du marché, centralise tous les ordres et les répartit entre ses membres au prorata de leurs participations déterminées par traité. L'usine qui produirait outre sa participation une quantité de fonte supérieure à celle qu'elle peut elle-même transformer en acier ou exporter à l'étranger, ne pourrait vendre le surplus de ses produits.

Le Comptoir de Longwy exerce une action très puissante sur le marché métallurgique français. Il est en effet à peu près l'unique vendeur de fonte dans notre pays, la presque totalité de la fonte produite dans les

1. Pour plus de détails voir l'ouvrage de M. Le Verrier, *La Métallurgie*. — Paris, Société française d'éditions d'art, 1902, in-8, p. 188.
2. Grunzel, *op. cit.*, p. 211.

usines non syndiquées étant dénaturée directement par celles-ci. Les contrats passés par le Comptoir sont à longue échéance (3 à 5 ans). Ils sont dits *à échelle*, car ils font varier le prix de la fonte en proportion du prix du combustible nécessaire à sa production : le coke. Le prix de base de la tonne de fonte étant par exemple fixé à 51 francs 50, quand le coke rendu dans les usines du Comptoir vaut 21 francs, il est entendu que si, pendant la durée du contrat, le cours des cokes hausse ou baisse de 1 franc, celui de la fonte haussera ou baissera de 1 fr. 25. On admet en effet que, pour produire une tonne de fonte, il faut consommer une tonne un quart de coke.

Ces marchés à échelle peuvent avoir pour les acheteurs de fonte (forges, laminoirs, aciéries) une influence fâcheuse s'il survient une baisse sensible des prix de vente du produit ouvré, alors que le prix du coke reste élevé. Le Comptoir a été ainsi amené en 1901 à consentir à ses clients des réductions temporaires sur les prix de vente de la fonte fixés par les traités antérieurs. On nomme ces sortes de concordats des *marchés intercalaires*. Grâce à eux, bien des établissements métallurgiques ont pu traverser sans sombrer la crise des deux dernières années et le Comptoir s'est sagement conservé des débouchés pour sa production en fonte brute. La politique industrielle ainsi suivie par le Comptoir contraste heureusement avec l'attitude intransigeante du *Roheisensyndikat* en pareille circonstance. Il ne semble pas du reste que la formation du Comptoir de Longwy ait eu pour résultat l'augmentation des prix de vente. La tonne de fonte qui valait 103 francs en 1875, l'année qui a précédé la formation du Comptoir, n'était plus cotée que 87 francs en 1880 et 58 francs en 1885. En 1899, alors que les

prix atteignaient 100 francs sur certains marchés, le Comptoir effectuait ses livraisons au prix de 65 francs [1].

En dehors du cartell de Longwy, il existe divers syndicats métallurgiques d'importance secondaire : le comptoir des poutrelles, celui des aciers Thomas, celui des tôles et larges plats, celui des essieux, celui des ressorts de carrosserie. Ces comptoirs centralisent, eux aussi, les commandes et les répartissent entre leurs membres de manière à faire effectuer chaque livraison par l'usine la plus proche du client et à réduire ainsi au minimum les frais de transport. Ces associations se sont également appliquées à simplifier les types des produits pour en faciliter l'exportation.

Syndicat du sucre. — On sait que l'industrie du sucre comprend deux branches de fabrication : la fabrique de sucre brut, le raffinage. Tandis que l'on compte un grand nombre de fabriques de sucre brut ou sucreries dans les régions betteravières, le raffinage exige un outillage compliqué et d'importants capitaux. La concurrence entre raffineurs qui fut autrefois meurtrière a amené peu à peu la chute de presque toutes les petites et moyennes entreprises tuées par les grandes.

Nulle industrie française n'offre l'exemple d'une concentration industrielle aussi intense. Aussi les raffineurs, protégés contre l'importation étrangère par de forts droits de douane, ont-ils exercé longtemps sur le marché du sucre une domination presque ab-

1. Voir cependant les critiques formulées par M. Villain contre le omptoir de Longwy au point de vue de la fixation du prix de base du)ke comme régulateur du prix de la fonte et relativement à la suppression de l'escompte (p. 188-198). Voir aussi la réponse à ces critiques (DE ROUSIERS, *op. cit.*, p. 224 et suiv.).

solue. Les fabriques de sucre brut ne produisaient guère que pour le marché intérieur, et ne trouvant pas à écouler directement leurs produits dans la clientèle, étaient à la discrétion des raffineurs.

Cette situation s'est modifiée par suite du développement de l'exportation du sucre brut (1) qui a permis aux fabricants d'échapper en partie au joug des raffineurs. « Les prix, écrit M. de Rousiers (*op. cit.*, p. 187), s'établissent à la Bourse de commerce de Paris et sont influencés par les conditions du marché international. » Il n'en existe pas moins des rapports très étroits entre les raffineurs qui « se réunissent à intervalles réguliers pour s'entretenir de la situation du sucre et pour discuter sur l'état des affaires. » (*Industrial Commission*, t. XVIII, p. 77). La fixation des prix n'est pas comprise dans cet accord, qui par contre a eu longtemps pour objet la limitation de la fabrication (du raffinage). Des renseignements personnels

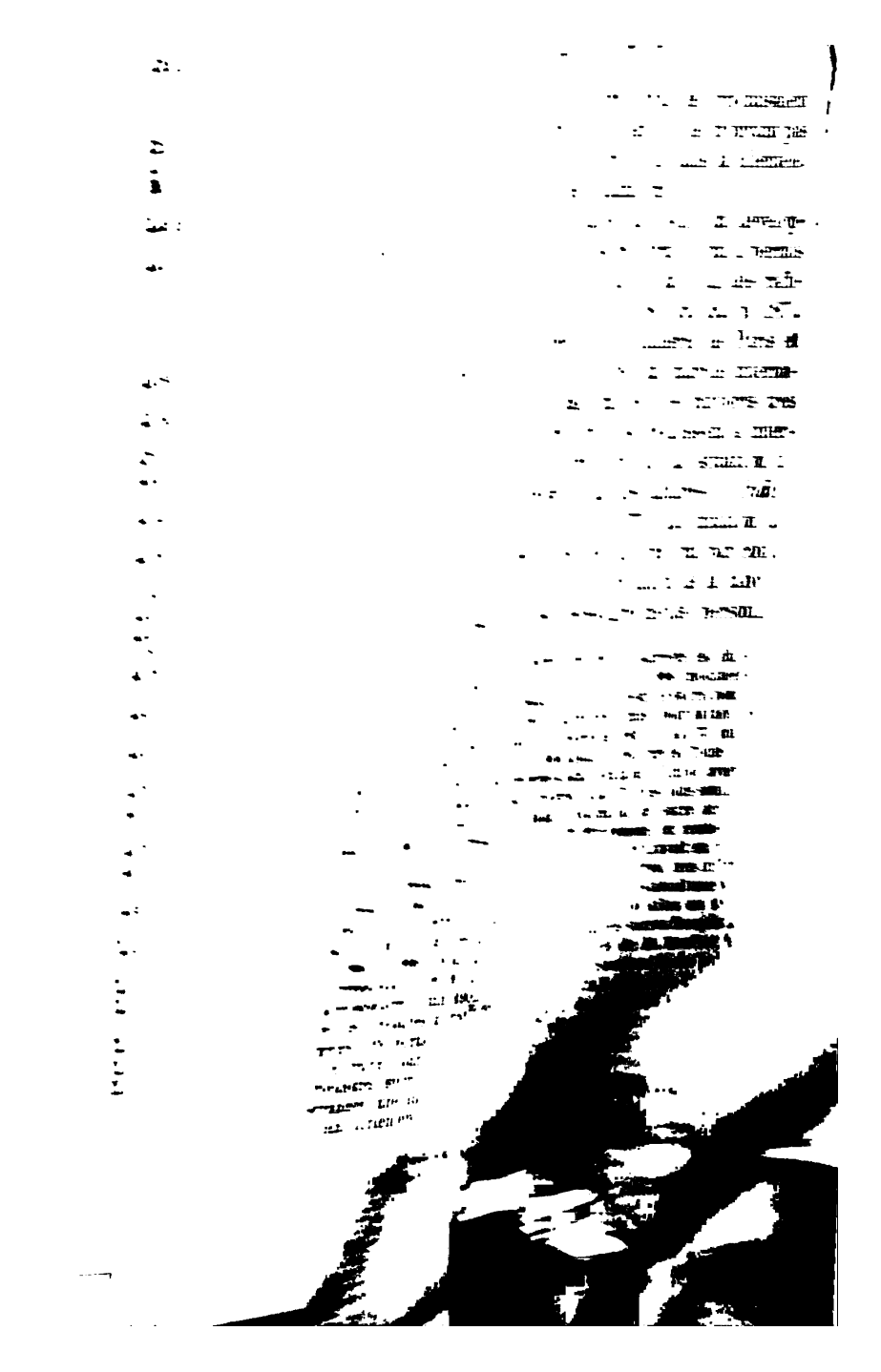
1. Le développement de notre exportation sucrière est dû surtout au régime fiscal inauguré par la loi du 29 juillet 1884 (modifiée en 1887 et en 1891). Cette loi fixait l'assiette de la taxe sur le sucre, non d'après la quantité de sucre réellement fabriquée, mais pour autant de fois 6 kilogrammes de sucre (quantité élevée en 1891 à 7 kil. 75) qu'il avait été travaillé et mis en œuvre de 100 kilogr. de betteraves. Toute quantité produite en sus des 6 kilogrammes était exempte d'impôt avant 1891. Après 1891, toute quantité supérieure à 7 kil. 75 n'est plus soumise qu'à une taxe réduite. — En outre, toute exportation de sucre donnait lieu jusqu'en 1902 à la restitution des droits; comme on remboursait le montant du droit *nominal* alors que le fabricant n'avait en réalité acquitté, en raison des détaxes accordées, qu'un droit très inférieur, il en résultait pour l'exportateur un bénéfice qui constituait une véritable *prime à l'exportation* (environ 3,50 à 4,50 par 100 kilos en 1899-1900). Sous l'influence de ces primes, l'exportation des sucres français a triplé de 1885 à 1889. Voir à ce sujet les articles de M. Maurice Vanlaer (*Correspondant* du 10 janvier 1902) et de M. Souchon (*Revue politique et parlementaire*, juin 1902). Dans sa séance du 5 décembre 1902, la Chambre des députés a ratifié la conférence de Bruxelles supprimant les primes d'exportation. Bien que le droit sur les sucres ait été abaissé à 25 francs par quintal (en Allemagne il n'est plus que de 17 fr. 50), l'industrie sucrière française aura désormais à soutenir sur les marchés étrangers une lutte difficile contre ses concurrents allemands et autrichiens fortement syndiqués.

puisés à une source sûre nous permettent d'affirmer que *tout récemment* la convention ayant pour objet la limitation du raffinage a été résiliée. Le *cartell* proprement dit des raffineurs a donc pris fin; mais il subsiste un syndicat et il est certain que la concurrence entre les quelques raffineries maîtresses du marché national demeurera toujours des plus faibles. Aucun des raffineurs ne paraît disposé à entrer en lutte contre des confrères amis ou alliés de la veille et du lendemain.

Syndicat du pétrole. — Ce syndicat a été formé en 1888 par les trois grande raffineries Fenaille et Despaux, Desmarais frères, Deutsch et fils. L'écart entre la taxe d'importation du pétrole brut et celle du raffiné constitue une prime à la raffinerie indigène. Par des traités passés avec le trust américain du pétrole et les producteurs du Caucase, le syndicat s'est du reste assuré le monopole de l'importation du pétrole brut dont aucune source n'existe en France. Le syndicat fixe les prix de vente et détermine le quantum du raffinage autorisé. Dans sa séance du 9 mars 1902, la Chambre des députés a voté une taxe de raffinage de 1 franc par 100 kilos que, d'après le Ministre des Finances, le syndicat ne pourra récupérer sur le consommateur [1].

Syndicats des assurances. — Les compagnies d'assurances sur la vie ont signé, en 1881, un traité en vue de l'adoption de tarifs de primes identiques. Il existe en outre deux syndicats de compagnies d'assurances contre l'incendie : le *Comité* (Générale, Nationale, Providence) et le *Syndicat* proprement dit qui groupe la plupart des autres compagnies. Les

1. Sur le cartell du pétrole voir A. Berthelot, *le Matin* du 17 mars 1902, et Dolléans, *op. cit.*, p. 210-247.



CHAPITRE VI

AUTRES PAYS ÉTRANGERS.

Les cartells en Angleterre (renvoi), en Russie, en Belgique, en Hollande, en Danemark, en Suède et Norvège, en Suisse, en Italie, en Espagne, en Roumanie. — Cartels internationaux.

Angleterre.

La concentration de la production en Angleterre s'étant surtout manifestée sous la forme de fusions (*amalgamations*), nous traiterons des ententes et fusions industrielles de ce pays dans la partie de notre livre consacrée aux trusts.

Russie.

SOURCES A CONSULTER : *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, t. LX, rapport du Dr Jallos; — *Industrial Commission*, t. XVIII, p. 203. — Grunzel, *op. cit.*, p. 303. — L'ouvrage russe du professeur Yanchoul : *les Syndicats industriels*, Moscou, 1895 et l'article analytique publié sur cet ouvrage par M. Yvan Miklachevsky (*Revue politique et parlementaire*, 1896, p. 895-923).

Avec ses immenses ressources naturelles et son marché intérieur de 80.000.000 d'individus protégé par des droits de douane élevés, la Russie offre un terrain excellent pour la formation des cartells dans celles des industries dont les conditions économiques sont favo-

rables à la concentration industrielle. Le Code pénal russe (art. 913-1180) ne déclare du reste illégales que les ententes dont le but est d'amener la hausse des denrées nécessaires à la vie et si le Code civil ne reconnaît pas les cartells, nous savons que cette inexistence légale n'a pas empêché les cartells autrichiens d'atteindre à un haut degré de prospérité.

Les principaux cartells russes sont :

1° *Le cartell du sucre* créé en 1885 en vue de remédier à la surproduction. Son premier acte fut de demander au gouvernement de décréter l'union obligatoire des raffineries et de répartir entre elles la production dont il fixerait le chiffre. Après un premier refus, le gouvernement y consentit et fixa à 19 millions de pouds la production annuelle. Mais cette décision amena de vives protestations ; elle fut rapportée et, le 28 avril 1887, intervint une convention volontaire entre les intéressés (171 fabricants sur 219) par laquelle ils s'engageaient à exporter une partie de leur production dont le quantum était déterminé d'après le chiffre moyen des cinq années précédentes.

Pendant cinq ans les prix se maintinrent à un taux modéré, mais sous l'influence de la spéculation et d'une exportation exagérée, ils s'élevèrent en 1892 dans une proportion notable. Le gouvernement eut alors recours à une mesure très digne d'attention. Il fut décidé que le Ministre des finances importerait en 1892-93 la quantité de sucre nécessaire à la consommation et le vendrait à des prix inférieurs à ceux demandés par le cartell (5 roubles 23 copecks au lieu de 5 roubles 35 copecks le poud). En 1895, une réglementation nouvelle a été promulguée. Le Ministre des finances fixe la quantité de sucre nécessaire au marché intérieur et le prix de vente maximum. Il détermine également la quotité d'une certaine réserve dont l'exportation est

interdite. Le surplus peut être exporté. En fait les prix fixés pour le marché intérieur sont élevés.

Cartell du pétrole. — La Russie possède au Caucase de très riches sources de pétrole. De 1888 à 1892, la découverte de nouvelles sources d'un rendement énorme aux États-Unis (Pennsylvanie) eut pour effet d'enlever à l'exportation russe une partie de ses débouchés. A l'intérieur le prix du pétrole tomba au niveau le plus bas. Mais sous l'influence des principaux propriétaires de sources (Nobel, Rothschild), un cartell de producteurs fut formé avec le concours du gouvernement. Tous les syndiqués s'engagèrent à livrer leur huile au réservoir syndical. Un bureau spécial fut chargé de la vente, fixa les prix et régla le trafic d'exportation sous l'autorité d'un comité de surveillance.

Cartell des compagnies d'assurances contre l'incendie (formé en 1882). — Ce cartell est une entente sur les tarifs qui en 1882 furent élevés de 20 à 30 % selon les risques. Depuis, la concurrence des sociétés d'assurances mutuelles a fait baisser le taux des primes.

Citons encore :

Un cartell des papeteries formé en 1901 en vue d'augmenter les prix de 10 % ;

Un cartell des compagnies houillères de Russie et de Pologne qui a limité la production. En 1899-1900, les autorités administratives ont défendu, sous des peines sévères, de vendre le charbon au delà d'un certain prix et protégé ainsi le consommateur ;

Un cartell des fabricants de ciment de Varsovie (cartell de vente et de répartition) ;

Des cartells des fabricants de jute (cartell de prix), des fabricants de colle (achat en commun des matières premières, limitation de la production, vente par un bureau central), des fabricants de lampes (contre la

concurrence étrangère). Tous ces cartells ont été créés depuis moins de deux ans [1].

Le gouvernement russe a récemment adressé aux puissances une note leur soumettant le projet d'une conférence internationale où seraient examinées les mesures à prendre au sujet des trusts. Il est certain que si les trusts internationaux se multipliaient, les gouvernements seraient amenés à étudier de concert les moyens propres à assurer la surveillance de ces organisations. La conférence de Bruxelles sur les sucres, ainsi que l'a observé récemment M. Caillaux à la Chambre des députés (séance du 5 décembre), est un premier exemple d'une entente internationale relativement à une industrie contrôlée par des cartells. Il ne paraît pas toutefois que le projet du gouvernement russe ait chance d'aboutir, — quant à présent du moins et sauf peut-être pour deux ou trois industries particulières, — à des résultats appréciables. Les tentatives précédemment faites en vue de la réglementation internationale de diverses questions sociales ou politiques (Conférences de Berlin sur la protection du travail et de La Haye sur l'arbitrage) sont, il faut l'avouer, peu encourageantes.

Belgique.

Il existe en Belgique divers cartells constitués à peu près sur les mêmes bases que les cartells allemands. Citons :

Le syndicat du coke (Bracquegnies) dont les exigen-

1. Rapport du consul d'Autriche à St-Pétersbourg (annexe au *Handels Museum* du 29 novembre 1901). Le numéro du 30 octobre 1902 de cette même revue viennoise annonce la création d'un grand syndicat des établissements métallurgiques de la Pologne et de la Russie du Sud (capital 500.000 roubles).

ces ont amené les fondeurs de Belgique à entreprendre, eux aussi, la production du coke à frais communs. Une société a été formée à cet effet au capital de 1.500.000 francs;

Le syndicat de la houille (Liège), société anonyme au capital de 400.000 francs. C'est une entente entre 31 propriétaires de mines de la région;

Le syndicat des fabricants de sucre de Belgique, créé en 1894. Il a fondé un bureau de vente, société anonyme au capital de 477.500 francs souscrit par les 58 usines syndiquées. Les raffineurs ont également leur cartell qui fixe les prix de vente;

Le syndicat des fabricants de cotonnades qui a son siège à Gand.

Hollande.

Dans ce pays plus commerçant et agricole qu'industriel, on ne cite aucun cartell, mais seulement deux véritables trusts, celui du commerce de la houille (*Steenkolen Handels Vereiniging*) qui importe du charbon allemand fourni par le comptoir d'Essen et celui des importateurs de tourbe anglaise.

Danemark.

On ne signale en Danemark, pays essentiellement agricole, que de rares cartells, celui des papeteries entre autres. Par contre, il existe un puissant trust de la bière qui a absorbé en 1893 toutes les brasseries indépendantes.

Suède et Norvège.

Quelques ententes sur les prix existent en Suède entre les fabricants de sucre, les métallurgistes, les

fabricants de conserves d'anchois, et en Norvège entre les fabricants de papier.

Suisse.

La grande variété des industries et la diversité des modes de fabrication rendent difficile en Suisse la formation de cartells. On en cite cependant quelques-uns :

Celui des laitiers de la Suisse orientale créé en vue de soutenir les prix de vente du lait contre les fabricants de fromage;

Celui des chocolatiers qui, en mars 1900, a élevé de 15 % le prix des chocolats de marque inférieure.

L'industrie de la meunerie a donné lieu à Berne, à Genève, à Rohrschach à la formation de quelques syndicats de prix.

On signale enfin à Zurich un cartell des fabricants de soierie pour l'établissement de conditions de vente uniformes.

Italie [1].

Le plus important — on pourrait dire le seul important — cartell italien est celui de la métallurgie, l'*Agenzia commissionaria metallurgica*, créé à Florence le 9 mars 1896 sous la forme d'une société anonyme au capital de 127.000 lires, bientôt porté à 140.000 lires, puis en 1898 à 200.000. L'industrie sidérurgique italienne, après avoir connu une ère de prospérité due à l'établissement des tarifs douaniers protecteurs de 1878 et de 1887, souffrait de la concurrence effrénée qui s'était établie entre les producteurs. C'est alors que fut

1. Racca. *Il sindicato di ferro in Italia*, Turin, Roux et Viarengo, 1899; brochure in-8. — *American Consular Reports. Trade combinations in Europe*, 1900, p. 493-496.

signé entre onze des principaux établissements métallurgiques d'Italie (la Société anonyme des forges italiennes, les Sociétés Migliavacca (de Milan), Natanson et Duché (de Torre Annunziata), etc.) un traité par lequel toutes les parties contractantes s'engageaient à mettre en commun la vente de leurs produits. L'*Agenzia* ainsi organisée est un véritable comptoir de vente presque identique à celui de Longwy. « L'Agence, dit M. Racca, ne se propose pas de modifier les procédés de fabrication, de fermer des établissements, d'établir une direction unique de la fabrication, d'acheter la matière première, de limiter la production... Elle veut seulement être l'office unique chargé de la vente de certains produits des forges en proportion de la production de chacun et de la demande. » La répartition se modifie d'année en année. Pour l'exécution des commandes, l'Italie est divisée par zones; chaque usine livre ses produits dans la région avoisinante. Les marchands de fer en gros doivent s'engager à se fournir exclusivement auprès du syndicat qui leur accorde en échange des avantages spéciaux (prix réduits, escompte). D'après M. Racca, le prix du fer a augmenté en Italie, de 1896 à 1899, de 17 à 28 livres le quintal et, bien que cette hausse soit due en partie à l'accroissement de la demande, le syndicat en est responsable dans une certaine mesure. Cet auteur réclame l'abaissement des tarifs douaniers comme le seul moyen efficace de protéger le consommateur.

Citons après le cartell du fer : un syndicat d'exportation formé en 1899 entre les producteurs de sumac de Sicile et deux ententes sur les prix conclues en 1902 : le syndicat des fabricants de lainages (Milan) et celui des propriétaires de carrières de marbre.

Espagne.

Jusqu'en 1902, les cartells étaient inconnus en Espagne. Il est question actuellement d'organiser non un cartell, mais un trust du sucre. Une société au capital de 200 millions de pesetas se formerait avec l'appui de diverses banques pour acheter toutes les fabriques et raffineries de sucre d'Espagne [1].

Roumanie.

Les raffineurs de pétrole de ce pays se sont syndiqués en 1900 en un cartell de prix qui, à la faveur des droits de douane, a fait hausser les cours. L'intervention du gouvernement a amené la baisse des prix. — En février 1902 a eu lieu, à Ploiësti, une réunion des raffineurs en vue d'étudier la création d'un bureau de vente [2].

Cartells internationaux.

Il semble que les cartells internationaux soient appelés à jouer dans l'avenir un rôle économique important. La concurrence internationale pour la conquête des marchés d'exportation aboutirait, comme la concurrence intérieure, à la ruine des compétiteurs si ces derniers ne finissaient par s'entendre et par se partager les débouchés ou les bénéfices. La récente entente conclue entre le trust américain de l'océan et les compagnies de navigation allemandes (voir *infrà* p. 170) est un exemple caractéristique d'une association de ce genre fondée pour donner satisfaction un intérêt évident. Le nombre des cartells internaonaux — qu'il ne faut pas confondre avec les trusts

1. *Handels Museum* du 2 octobre 1902.
2. *Ibid.*, nos du 6 mars et du 2 octobre 1902.

internationaux dont il sera traité ultérieurement — est cependant encore insignifiant [1].

Le cartell international des glaces s'était formé le 15 mars 1900 entre fabricants français, belges et allemands en vue de partager les marchés du monde entier. Il existait des bureaux de vente dans chaque pays et un bureau central à Bruxelles. La fondation de fabriques indépendantes (Porz en Allemagne, Boussois en France, Terneuzen en Hollande) a entraîné, en mars 1901, la dissolution de ce cartell.

Ce fut également un échec que la création éphémère du cartell international (français, belge, hollandais, suisse, autrichien, allemand) de la porcelaine émaillée. Formé en 1899, il avait pour but la fixation des prix de vente.

Le cartell international du zinc a été renouvelé en 1901 pour trois années. Il ne fixe pas les prix de vente, mais limite la production.

1. On ne peut guère considérer comme un *cartell* la convention du reste très importante, aux termes de laquelle la *Standard Oil* (trust américain du pétrole) s'est engagée à ne vendre sa production exporté en France qu'à une seule société.

CHAPITRE VII

LES TRUSTS. — NOTIONS GÉNÉRALES.

Bibliographie. — I. Étymologie du mot *trust.* Les *trusts* en droit civil. Le *trust* industriel ; sa forme primitive. — II. Formes nouvelles de fusions industrielles improprement dites *trusts. Consolidation. Holding trust.* — III. Distinction du cartell et du trust.

PRINCIPALES SOURCES BIBLIOGRAPHIQUES

Enquêtes officielles ou privées.

Joint Committee of the Senate and assembly appointed to investigate trusts. Reports and proceedings, 1897. Albany, Crawford, 1897 ; un fort vol. in-8.

Mais surtout la dernière et beaucoup plus importante enquête à laquelle a procédé l'*Industrial Commission* sur la question des *Trusts* (t. I, II et XIII). Le tome II qui reproduit le texte des lois contre les trusts — toutes inappliquées — n'offre qu'un intérêt médiocre. Par contre, les tomes I et XIII renferment une mine inépuisable de renseignements sur le sujet. Les dépositions recueillies par l'*Industrial Commission* sont reproduites *in extenso* dans la dernière partie de chaque volume (*Hearings*). Un résumé en est donné sous ce titre *Topical Digest of Evidence ;* enfin, les données générales de l'enquête sont groupées sous ce titre *Review of Evidence.* Le tome I renferme en outre le rapport très court e la Commission et une étude de M. Jenks sur l'influence des usts sur les prix.

On consultera aussi avec fruit la *Chicago Conference on Trusts,* rocès-verbaux de la Conférence tenue à Chicago en septembre 899. Chicago, *The Civic Federation,* 1900, in-8.

Principaux ouvrages relatifs à la question des trusts.

Les deux meilleurs ouvrages d'ensemble sont, à notre avis :

JENKS, *The Trust problem*. New-York, Mac-Clure, 1900, vol. in-12, et COLLIER, *The Trusts. What can we do with them? What can they do for us?* New-York, Baker and Taylor, 1900, in-8 (beaucoup moins connu que le précédent livre, mais fort substantiel et très méthodique).

Consulter encore ELY, *Monopolies and Trusts;* New-York, Macmillan Company, 1900; in-8° (surtout théorique). Avec le livre de Jenks cet ouvrage est le plus fréquemment cité et consulté.

Parmi les ouvrages déjà anciens de plus de cinq ans les suivants ont conservé un certain intérêt :

COOK, *Trusts; recent combinations in trade*. New-York, Strouse, 1888; broch. in-12. — DODD, *Combinations. Their uses and abuses;* New-York, Nesbitt, 1888; broch. in-8. — BONHAM, *Industrial Liberty*. New-York, Putnam, in-8, 1888 (p. 96 à 158). — VON HALLE, *Trusts or industrial combinations in U. S.* (traduit de l'allemand). New-York, Macmillan, 1895, vol. in-8. — JEANS, *Trusts, pools and corners*, Methuen, 1894, vol. in-12.

Parmi les ouvrages postérieurs à 1897 et que l'on consultera de préférence, citons outre les livres de Jenks, de Collier et d'Ely que nous avons mis hors pair :

Corporations and public welfare (*American Academy of political and social Science*). New-York, Mac-Clure, 1900, in-8.

BAKER, *Monopolies and the people*. New-York, Putnam, 1899, in-12 (demande le contrôle des trusts par des délégués du gouvernement). — ASHLEY, *Surveys historic and economic*. Londres, Longmans, 1900; in-12, p. 378-393.

PALGRAVE, *Dictionary of political Economy*, v° Trusts.

BOLEN, *Plain Facts as to the Trusts and the Tariff*. New-York, Macmillan, 1902, in-8 (ouvrage de vulgarisation).

Parmi les ouvrages favorables aux trusts :

GUNTON, *Trusts and the public*. New-York, Appleton, 1899, vol. in-8 (plaidoyer en faveur des trusts dont l'auteur est le défenseur attitré).

DOS PASSOS, *Commercial Trusts*. New-York, Putnam, 1901 in-8 (intéressant. L'auteur connaît à fond le sujet, ayant été l'organisateur du trust anglo-américain des filateurs de coton, l'*American Thread Co.*).

CLARKE, *The Control of Trusts*. New-York, Macmillan, 1901; vol. in-12 (intérêt secondaire).

Parmi les ouvrages plus ou moins hostiles aux trusts :

HENRY DEMAREST LLOYD, *Wealth organist commonwealth*. New-York. (Réquisitoire contre les trusts, éloquent et substantiel, mais partial.)

New England Free trade League. Annual Reports (point de vue libre-échangiste; nombreuses études monographiques sur les trusts et leur influence sur les prix).

PROUTY, *Railway Discriminations* (*Annals of the American Academy of Political and social Science*), janvier 1900.

Au point de vue socialiste voir : MACROSTY, *Trusts and the state*. Londres, Grant Richards, in-8. — Sur les aspects financiers de la question : MEADE, *Trust Finance*. New-York, Appleton, 1902.

Un grand nombre d'articles de revues ont traité la question des trusts; on en trouvera le dépouillement (jusqu'en 1901), p. 961 à 971 du tome XIII de l'*Industrial Commission*. Citons parmi les plus importants :

AUERBACH, *Legal aspects of trusts* (*North American Review*, septembre 1899).

North American Review, mai 1901; articles en sens contraire de SAGE (contre les trusts) et de THURBER (soutenant que le trust contribue à la baisse des prix); *ibid.* (vol. 172, p. 664) article de FLINT : *Industrial Consolidations;*

Annals of the American Economic Association, février 1900, article de FAIRCHILD : *The Financiering of Trusts*.

Quarterly Journal of Economics, nov. 1901 : *The Integration of Industry in the U. S.*, par M. FRANKLIN WILLOUGHBY.

Ouvrages français : DE ROUSIERS, *les Industries monopolisées aux États-Unis*. Paris, Colin, 1900, in-18 (excellent ouvrage cité avec estime même en Amérique). — *Id.*, *Les Syndicats industriels de producteurs*. Paris, Colin, 1901 ; ch. II, p. 13-106.

Les ouvrages déjà cités et plus anciens de BABLED, BROUILHET CLAUDIO JANNET :

DUCHAÎNE, *la question des Trusts*, Bruxelles, Mertens, 1900, brochure.

Musée social, février 1902, article de M. WILLOUGHBY sur la *Corporation de l'acier;* — *Monde Economique*, 5 avril 1902. — FREDERIKSEN, *les Trusts américains;* les collections (dernières années) du *Journal des Economistes*, de l'*Economiste français*, du *Monde Economique*, de la *Réforme économique*, de l'*Economiste*

Européen, de la *Réforme Sociale*, du *Musée Social*, du *Temps* (articles de M. Lazare Weiller), des *Débats*, etc.

Journal de Droit international privé, (Clunet) 1902 nos 7-10, article de M. Kelly : Les Trusts devant la législation américaine.

Les auteurs allemands ont beaucoup plus étudié les cartells que les trusts. Citons cependant Aschrott, *Die amerikanischen Trusts*. Tubingen, Laupp, 1889, broch. in-8; l'étude de Von Halle, t. LX des *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, et Duimchen, *Die Trusts;* Berlin, Räde, 1902.

Voir enfin en italien Cossa, *Sindicati industriali* (*Trusts*). Milan, Hœpli, 1901; broch. in-8.

Bibliographies des trusts.

1° Griffin, *A List of books relating to trusts.* Washington, 1900;

2° L'article de M. Bullock, *Trust Literature* (*Quarterly Journal of Economics*, février 1901) renferme une excellente bibliographie méthodique et critique de la question.

3° *Industrial Commission*, t. XIII, p. 947-961, liste des ouvrages; p. 961-971, liste des articles relatifs aux trusts.

Ces livres et ces revues se trouvent presque tous à la Bibliothèque du Musée Social, Paris, 5, rue Las-Cases.

I. — Étymologie du mot trust. — Les trusts en droit civil.

Les trusts en droit civil. — Le mot *trust* (littéralement confiance) a été emprunté par l'économie politique au langage juridique. Les jurisconsultes anglais appellent trust une combinaison dans laquelle une personne détient pour le compte d'une autre une propriété réelle ou personnelle[1]. Le détenteur reçoit le nom de trustee (gardien, dépositaire, fidéicommissaire); le véritable propriétaire est désigné d'un nom composé, emprunté en partie au vieux français « *cestui que trust* » (celui qui confie).

1. Palgrave, *Dictionary of Political Economy*. Londres, 1899, v° *Trust*. — Voir aussi Dos Passos, *Commercial Trusts*, p. 11.

Le droit commun de l'Angleterre (*common law*) n'avait ni prévu, ni réglementé le trust. Ce contrat est une création de la coutume sanctionnée par la jurisprudence de la cour de la chancellerie (*Chancery court*). Il s'adapte à des situations et sert à des fins très diverses. Le *trustee* est parfois le curateur de biens particuliers, parfois l'administrateur du patrimoine d'un établissement d'utilité publique. En Amérique, où l'institution avait été importée d'Angleterre, le trust devait être mis au service d'intérêts différents et organisé dans un esprit tout nouveau. Sous la pression des mêmes causes qui ont présidé à la naissance des cartells, mais aussi sous l'impulsion d'un courant d'idée purement américaines qui entraîne l'industrie de ce pays dans la voie de la production unifiée jusqu'au monopole, le trust a dévié de sa direction originaire et cette institution purement conservatrice est devenue l'instrument d'une révolution économique dont les répercussions ne peuvent encore être calculées.

Le trust industriel, sa forme primitive.

Ce nouvel avatar du trust s'est opéré dans les conditions suivantes. Désireux de mettre un terme à la concurrence qui les divisait et d'accroître leurs bénéfices, tant par un relèvement des prix de vente que par des économies sur les frais de production et de vente, certains industriels recherchèrent une combinaison leur permettant d'établir une parfaite unité de vues et d'action entre des entreprises longtemps rivales. Les efforts ntés pour amener tous les industriels à se syndiquer, se grouper en *pools* (c'est le nom donné en Amérique ux cartells) échouèrent successivement, ainsi qu'il sera pliqué par la suite. On n'osait encore songer à une

fusion ouverte des exploitations privées en une compagnie unique, constituée sous la forme d'une société par actions. La formule de la combinaison cherchée devait être telle que l'entente réalisée ne laissât aux clients des producteurs syndiqués aucun prétexte pour se dégager des contrats en cours et pour reprendre leur liberté d'action[1]. En ce qui concernait les entreprises dont un particulier était seul propriétaire, la question pouvait être aisément résolue par son acceptation ou son refus d'adhérer à l'entente projetée et par la cession secrète ou avouée de son entreprise au syndicat. Mais il n'était pas aussi simple de grouper sous une direction unique *sans les fusionner ouvertement* les entreprises appartenant à des sociétés par actions. On ne pouvait guère songer à acheter, en payant leur prix en numéraire, la totalité ou même la plus grande partie des actions de ces sociétés. Le procédé eût été ruineux; car l'achat en Bourse d'un tel stock d'actions eût fait monter ces titres à des cours fabuleux et le versement immédiat en espèces de sommes énormes eût été nécessaire.

Ne pouvait-on du moins, sans acheter les actions elles-mêmes, s'assurer la délégation des pouvoirs d'actionnaires disposant de la majorité des voix dans chaque assemblée générale? Il sembla que le *trust* permettait d'atteindre un tel résultat et la combinaison suivante fut imaginée :

Le syndicat formé en vue de concentrer les principales entreprises de fabrication d'une même branche

1. Les organisateurs des trusts cherchaient en outre, pour des moti d'ordre fiscal, à éviter la fusion pure et simple. La *corporation* uniqu formée dans un État et trafiquant dans toute l'Union eût été exposé à payer des impôts plus lourds que plusieurs sociétés locales. Vo GUERNIER, articles sur les Kartells, pools et trusts. (*Annales des Scienc politiques*, 1897, p. 489.)

d'industrie, invita tous les actionnaires (ou du moins une fraction d'actionnaires disposant de la majorité des actions dans chacune de ces entreprises), à lui remettre leurs actions. Ils recevraient en échange de leurs titres des *certificats du trust,* bordereaux d'inscription nominatifs, négociables comme l'eussent été les actions elles-mêmes, donnant droit, comme celles-ci, à une part des dividendes et à une part de l'actif en cas de liquidation, mais ne comportant plus le droit de vote dans les assemblées générales, droit qui demeurait seul attaché à l'action désormais dépouillée de tout avantage pécuniaire. La possession de ces actions ou plutôt de ces *délégations de pouvoirs* assurait aux *trustees* ou mandataires du syndicat la majorité dans chacune des assemblées générales des sociétés à fédérer. Dès lors et bien qu'au point de vue légal ces sociétés conservassent une existence indépendante, l'unité de direction et avec elle la double concentration commerciale et industrielle étaient des résultats acquis. Ainsi que l'écrivait à l'auteur l'un des hommes les plus versés dans l'étude des questions sociales et économiques aux États-Unis[1], « sous le régime de l'ancien trust, les directeurs des compagnies constitutives du trust abdiquaient absolument leurs pouvoirs en faveur des trustees ».

Tel était le trust originaire, le trust proprement dit, la seule combinaison à laquelle logiquement cette dénomination de *trust* pût convenir, car nous ne retrouverons plus dans les contrats qui vont être décrits et

1. M. Franklin Willoughby, ex-statisticien expert du Département du 'avail à Washington, correspondant du Musée social aux États-Unis. l. Willoughby, auteur de divers ouvrages économiques, appréciés, a bien oulu, à plusieurs reprises, répondre à nos demandes de renseignements t nous aider de sa haute expérience. Nous le prions ici d'agréer le émoignage de notre gratitude.

auxquels un usage universel a conservé ce nom aucune trace de l'institution empruntée au droit civil anglais dont nous avons retracé les origines.

II. — Formes nouvelles de fusions industrielles improprement dites trusts. — Consolidation. — Holding trust.

En juillet 1890, une loi fédérale, dite *Sherman Act*, déclara illégaux tout contrat, combinaison en « forme de trust ou autrement, toute coalition portant entrave à l'industrie ou au commerce entre plusieurs États ou avec des nations étrangères ». Toute contravention était punissable d'une amende de 5.000 dollars au maximum et d'un emprisonnement d'un an au maximum. L'interprétation donnée à cette loi par la jurisprudence en paralysa, comme il sera dit, tous les effets. Mais en même temps la cour d'appel de New-York prononçait la nullité du trust du sucre par ce motif que les directeurs d'une société par actions n'avaient pas le droit d'abdiquer leurs fonctions et de se décharger de leur responsabilité entre les mains de *trustees*. Les *magnats des trusts* prirent peur et, abandonnant la forme originaire du trust, imaginèrent deux combinaisons nouvelles entre lesquelles leur faveur se partagea.

Première combinaison. — *Consolidation* (fusion pure et simple). Plusieurs des trusts menacés par l'arrêt de New-York, celui du whisky entre autres, opérèrent comme il suit. En vertu d'un mot d'ordre, la dissolution de toutes les compagnies groupées par l'ancien *trust* fut votée le même jour par les diverses assemblées générales. Une vaste société par actions (*corporation*) se forma le même jour, reprit l'actif des compagnies

dissoutes et se chargea de leur passif. Les anciens porteurs de certificats de trusts devinrent tout naturellement les actionnaires de la compagnie nouvelle. Les ex-trustees échangèrent leur titre contre celui de directeurs de la corporation.

Deuxième combinaison. — Le trust du pétrole opéra différemment. Les anciennes sociétés furent dissoutes. Mais on en reforma de suite vingt nouvelles. Les neuf trustees de l'ancien trust qui, en fait, possédaient la plus grande partie de l'actif social, eurent soin de se réserver la majorité des actions dans chacune des sociétés de création nouvelle dont les directeurs et administrateurs furent leurs hommes de paille. Les anciens actionnaires des sociétés dissoutes reçurent à la place de leurs *trust certificates* des parts d'intérêts des nouvelles compagnies [1]. Au surplus, l'une de ces vingt compagnies, la *New Jersey Corporation*, a entrepris récemment d'acheter la totalité des actions représentant le capital social des dix-neuf autres. Cette compagnie — dirigée naturellement par les Rockfeller et consorts — sera ainsi la seule propriétaire de l'immense patrimoine du trust du pétrole.

Depuis quatre ou cinq ans, cette combinaison quelque peu modifiée par certaines compagnies est devenue un mode nouveau d'organisation industrielle : le *holding trust*.

Troisième combinaison. — *Le holding trust.* — Un syndicat de détenteurs (*holding trust*) se constitue sous la forme d'une société par actions en vue non d'entreprendre lui-même une exploitation industrielle, mais d'acquérir la majorité des actions des diverses sociétés propriétaires des établissements à unifier. Ces

1. Jenks, *The Trust problem*, p. 113-114. — *Industrial Commission*, t. I, *eview of Evidence*, p. 11.

sociétés ne fusionnent pas, du moins ouvertement, et conservent leur existence corporative bien distincte. Mais le *holding trust* qui dispose de la majorité des voix dans chaque assemblée générale exerce sur toutes les sociétés un pouvoir absolu ; il nomme aux fonctions de directeurs et d'administrateurs des hommes à lui, il fait voter toutes les résolutions qu'il juge conformes à ses intérêts. Ce mode d'organisation tend à prévaloir depuis 1898 [1]. La *Federal Steel Company* (septembre 1898), la *Distilling Company of America* (juillet 1899), enfin ces colossales entreprises, le trust de l'acier (*U. S. Steel Corporation*) et celui de la navigation (*International Mercantile Company*), sont des *holding trusts*.

III. — Distinction du cartell et du trust.

Les notions précédentes nous permettent déjà d'établir une distinction fort nette entre le cartell et le trust. Nous avons vu que le cartell, simple entente de producteurs, n'enchaînait que sur un ou plusieurs points déterminés leur liberté d'action demeurée entière à tous autres égards. — Le cartell de répartition et de vente — celui-là même qui impose à ses membres les obligations les plus strictes — se borne à limiter leur production et à se substituer à eux pour la vente de leurs produits. Mais il respecte à tous autres égards leur indépendance. Le chef d'industrie demeure investi de

1. Le principal motif de cette préférence des organisateurs d trusts pour les combinaisons qui évitent la fusion pure et simple a é nettement aperçu par M. Guernier (*Annales des Sciences politiques*, 18 p. 489). « Les trustees ou directeurs du holding trust sont plus libres et pl puissants que les directeurs d'une société anonyme. *Les opératio d'ensemble sont dissimulées derrière des sociétés privées.* Il est diffici d'en voir le lien. »

l'entière propriété de son entreprise. Nulle autorité autre que la sienne ne peut, même contre indemnité, fermer son usine et transférer à d'autres établissements son contingent de production. Il engage, pour le seconder ou le remplacer, des ingénieurs de son choix ; il débat librement avec ses ouvriers les conditions du contrat de travail qui les lie envers lui. Il achète les matières premières nécessaires à sa fabrication à qui il veut [1] et au prix qu'il peut directement obtenir. Il fait usage des machines qu'il juge bon d'employer ; il renouvelle ou non son outillage selon sa volonté. Il se rend à son gré cessionnaire de brevets d'invention, et il en conserve le bénéfice sans être tenu d'en faire profiter ses collègues du syndicat. Bref, s'il abdique sa liberté au point de vue commercial, il demeure seul maître de diriger sa fabrication comme il l'entend ; il conserve intacte son indépendance industrielle.

Tout autre est la conception du trust. Le trust ne restreint pas seulement comme le cartell la liberté des entreprises qu'il groupe autour de lui, il la supprime. Il n'est pas une simple entente, mais une fusion. Cette fusion peut n'être ni complète au sens rigoureux du mot, ni ouvertement proclamée. Les compagnies gouvernées par un trust peuvent, comme il a été dit, conserver nominalement une existence propre. Il est encore possible que certains actionnaires de l'une des sociétés ne soient pas propriétaires d'actions de telle autre société faisant partie du même trust. Mais si l'on considère le fond des choses, si au lieu de s'attaer à l'examen de telle ou telle situation individuelle, ı prend une vue d'ensemble de la situation de l'indus-

1. Sauf le cas assez rare où le cartell entreprend l'achat en commun s matières premières.

trie concentrée par un trust, aucun doute n'est plus permis. Dans la mesure exacte où il était nécessaire qu'une fusion d'intérêts s'effectuât pour qu'une autorité unique fût substituée à des autorités multiples et indépendantes, cette fusion a été réalisée. Sinon la propriété tout entière, du moins une part prépondérante de la propriété (*controlling part*) a été acquise par le trust et lui assure le gouvernement d'exploitations jusqu'alors autonomes. Sous l'influence du trust, une triple concentration commerciale, industrielle et financière s'est opérée. Ce ne sont plus, comme tout à l'heure dans le cartell, des alliés qui délibèrent sur un plan de campagne, qui se concertent sur un mouvement stratégique en réservant pour tous les détails d'exécution leur liberté d'action. C'est un chef impérieux qui commande et prétend être obéi sur l'heure. Il n'est plus de contradiction ni de résistance possibles aux ordres qu'il a donnés. Maître absolu des entreprises ainsi virtuellement ou officiellement fusionnées, le trust peut, à son gré, nommer ou révoquer leurs directeurs, accélérer, ralentir ou arrêter tout à fait leur production totale ou particulière, disposer de leur propriété par vente ou échange, régler souverainement le taux d'achat des matières premières ou débattre seul avec le personnel ouvrier les clauses du contrat de travail, introduire dans toutes ses usines ou dans quelques-unes seulement toutes les machines nouvelles et tous les perfectionnements qu'il juge utiles. Il est investi en un mot de tous les attributs du droit de propriété, tels que les définissaient les jurisconsultes romains : droit d'usage, droit de jouissance et même — car l'École va jusque-là — droit d'abus [1].

1. Les canonistes et, de nos jours, l'école catholique sociale se sont toujours refusés, à bon droit selon nous, à admettre que le droit de propriété s'étendît jusqu'à l'abus. Voir Grégoire (Georges Goyau), *Le Pape les Catholiques et la Question sociale*, 2e édition, p. 65.

Telles sont les différences fondamentales qui séparent le trust et le cartell. Nous aurons, au cours de cette étude, l'occasion de montrer comment et en quoi le trust se distingue encore du cartell au point de vue des avantages économiques, des moyens d'action, de l'organisation financière, de l'influence exercée sur le mouvement des prix. Mais toutes ces divergences ont leur racine dans le principe même de ces deux associations dont l'une est essentiellement fédérative et l'autre essentiellement unitaire.

CHAPITRE VIII

ORIGINES DES TRUSTS. — LEUR ORGANISATION FINANCIÈRE.

I. ORIGINES DES TRUSTS. Les *pools*. Leur inefficacité. Les *trusts*. Concurrence ou production organisée. — II. L'ORGANISATION FINANCIÈRE DU TRUST. *Le promoteur*. Les démarches auprès des producteurs indépendants. Évaluation secrète des apports. Constitution d'une société ; répartition des actions : 1° dans l'hypothèse d'une fusion pure et simple; 2° dans l'hypothèse d'un *holding trust*. La Corporation de l'Acier. — III. La surcapitalisation ou mouillage (*watering*). Ses conséquences.

I. — Origines des trusts. Les Pools. Leur inefficacité.

Nous avons vu dans la première partie de cet ouvrage que le cartell était né de la réaction contre les excès de la concurrence. Obligés, pour conserver leurs débouchés, de consentir toujours de nouveaux rabais, les industriels finirent par comprendre la nécessité de mettre un terme à une guerre de tarifs ruineuse et conclurent des traités d'alliance défensive en vue d'arrêter la baisse des prix et l'encombrement des marchés. Aux États-Unis comme en Europe ce furent ces considérations qui déterminèrent la formation des premières ententes industrielles, et notamment de la combinaison qui a précédé le trust et qu'on nomm aux États-Unis le *pool*.

Le pool n'est pas autre chose, du moins dans la plu part des cas, que le cartell, mais un cartell dont l

durée est en général plus courte et l'organisation moins cohérente. Le *pool*, s'il n'a pas complètement disparu devant le trust [1], n'en a pas moins été relégué au second plan par son tout-puissant successeur. Son rôle, en tant qu'agent de concentration industrielle, aura été sinon purement transitoire, du moins secondaire.

Les pools présentent entre eux les mêmes variétés que les cartells. Il en est qui se bornent à fixer un prix de vente minimum. D'autres — tel le pool des compagnies d'anthracite — limitent la production et fixent les prix de vente en gros et au détail. D'autres encore — tel le pool dit des quatre gros (*the big four*) parce qu'il a groupé les quatre plus forts fabricants de conserves de viande de Chicago : Armour, Swift, Hammond, Morris, — partagent les marchés entre leurs membres. Ces pools qui ne donnent lieu à la formation d'aucune société par actions résultent souvent d'accords verbaux uniquement garantis par l'échange de la parole d'honneur (*understandings between gentlemen*, *friendly agreements*), parfois de traités écrits. Des amendes sont imposées en cas de contraventions. Certains pools imposent à leurs membres le paiement d'une redevance proportionnelle à la production, redevance dont le montant est réparti tous les six mois entre ceux des syndiqués qui sont restés fidèles à leurs engagements.

Dans la plupart des industries, la formation des pools a précédé celle des trusts. Avant de créer en

1. M. Collier, *op. cit.*, p. 26, évaluait en 1899 à 500 le nombre de pools, ententes et combinaisons de toutes sortes non enregistrées. Il les jugeait — assertion quelque peu téméraire, semble-t-il — presque aussi dangereuses pour le consommateur que les grands trusts. Sur les *pools* et les formes surannées des trusts, voir E. Von Halle, *Trust or industrial Combinations*. New-York, 1895, p. 19-30.

1887 leur premier trust, *Distillers and Cattle Feeders' Trust,* les distillateurs de whisky avaient formé dès 1882 divers pools sur les prix et la production. L'un de ces pools, le *Western Exporters'Association*, assignait à chacun de ses membres son contingent de production et répartissait entre tous ses adhérents les commandes. Les distilleries étaient tenues d'exporter l'excès de production [1]. Dans le pool des cordiers la production était répartie entre les syndiqués. A la fin de l'exercice, le fabricant qui avait excédé sa quote-part payait une amende; celui qui n'avait pas atteint son contingent recevait une prime [2].

Ces pools se révélèrent le plus souvent impuissants à servir efficacement et avec continuité les intérêts de l'industrie. Le lien qui unissait leurs membres était trop lâche et les manquements à la foi jurée furent trop fréquents. Les témoignages fournis à cet égard à l'*Industrial Commission* sont concluants. L'abandon de cette combinaison du pool et le recours à un mode d'organisation plus cohérent parut s'imposer.

Les trusts. — Concurrence ou production organisée.

Jusqu'ici, l'histoire du mouvement syndical en Amérique ne diffère pas sensiblement du tableau que nous avons tracé de l'évolution des cartells européens. Dans les deux mondes la réaction contre la concurrence a été la cause initiale du mouvement. Mais aux États-Unis une autre cause non moins puissante a contribué à la naissance des trusts. Les industriels américains n'ont pas songé seulement à se protéger contre le

1. *Industrial Commission*, t. I. Digest of Evidence, p. 76. Hearing p. 168 et 200.
2. *Ibid.*, t. XIII. Hearings, p. 126.

excès de la concurrence, et à améliorer les conditions de la vente de leurs produits; ils ont tenté de réaliser une conception économique nouvelle. A la production libre et d'après eux *anarchique*, ils ont voulu substituer la production scientifique et organisée. Ils ont voulu, par une centralisation absolue et une rigoureuse utilisation de tous les éléments de la production, créer le plus de richesse avec le moins de frais possible.

Le raisonnement des avocats du trust est le suivant. Le régime de la concurrence n'est économique qu'en apparence; en réalité il est plus coûteux que le régime de l'industrie concentrée et même monopolisée. Les frais généraux d'une seule grande exploitation qui produit autant que cent petites ne seront pas, à beaucoup près, cent fois supérieurs aux frais généraux que ces dernières doivent supporter. En dehors des inconvénients et des frais frustratoires qui en résultent au point de vue commercial — le cartell à cet égard est déjà un remède, — le régime de l'industrie libre est encore imparfait au point de vue purement industriel. Il laisse végéter vingt usines alors que quatre ou cinq marchant *à plein* suffiraient à la consommation. Il ne permet pas de renouveler assez souvent l'outillage, de rétribuer convenablement les concours des hommes les plus capables, de réunir un personnel technique de premier ordre. La concurrence qui au début peut être salutaire comme moyen de sélection, devient stérile et débilitante si elle se perpétue et n'aboutit pas, selon la loi darwinienne, à l'éviction du plus faible et au triomphe du mieux doué. Conclusion : il faut concentrer et unifier la production industrielle. Nous nous bornons quant à présent à exposer cette thèse que nous discuterons plus tard.

La faillite des pools laissait le champ libre à l'ima-

gination des conseillers de l'industrie. C'est alors, il y a vingt ans environ, que les premiers trusts firent leur apparition. Ce fut d'abord celui du pétrole (*Standard Oil Co.*, 1882); puis celui de l'huile de coton (*American Oil Co.*, 1883); puis en 1887 ceux du sucre (*Sugar Trust*) et du whisky (*Distillers and Cattle Feeders' Trust*). Ces sociétés étaient des trusts conformes au type originaire (remise des actions syndiquées à des trustees qui délivraient des certificats; gouvernement par les trustees des diverses sociétés fédérées).

En 1890 l'arrêt de la cour de New-York dans l'affaire du trust du sucre détermine l'abandon de la forme primitive du trust auquel succède la combinaison dite *consolidation* (fusion pure et simple). Cette combinaison, repoussée cependant, comme il a été dit, par le trust du pétrole, sera la plus usitée de 1890 à 1898. A ce type se rattachent les nouveaux trusts du sucre (*American Sugar Refining Co.*, 1890), du whisky (*Distilling and Cattle Feeding Co.*, 1890), les trusts du tabac (*American tobacco Company*, 1890), des papiers peints (*National Wall Paper Company*, 1890), du sucre de glucose (*Glucose Sugar Refining Co.*, 1897), du fer-blanc (*American tin Plate Company*, 1898).

A partir de 1898 le *holding trust* apparaît et cette forme d'organisation est adoptée tour à tour par le trust sidérurgique (*Federal Steel Company*, septembre 1898), par le troisième trust du whisky (*Distilling Company of America*, juillet 1898), par le trust de l'asphalte (*National Asphalt Co.*, juin 1901), par le colossal trust de l'acier (*U. S. Steel Corporation*, février 1901) et enfin par le trust de la navigation (*International Mercantile Company*, octobre 1902).

De nombreux trusts se constituèrent bien encore en 1898 et postérieurement, par voie de fusion pure

et simple. Citons en 1898 le trust du fer-blanc (*Tin Plate Co.*), et celui des machines élévatoires (*Otis elevator Co.*); en 1899 celui des bicyclettes (*American bicycle Co.*), et celui de la meunerie (*Standard Milling Co.*, etc.). Mais le *holding trust* paraît bien être actuellement le procédé le plus en faveur.

II. — L'Organisation financière du trust. Le Promoteur.

Nous avons retracé les procédés légaux à l'aide desquels on forme un trust. Mais la difficulté d'une telle entreprise réside beaucoup moins dans les obstacles juridiques que dans l'organisation financière de l'affaire et dans les multiples opérations auxquelles donnent lieu l'achat des propriétés industrielles à réunir et la constitution d'une société nouvelle.

Le problème est le suivant. Étant donné un certain nombre d'entreprises indépendantes, amener leurs propriétaires à fusionner et constituer une entreprise non seulement viable, mais susceptible de prospérer, tout en ménageant aux apporteurs un large profit.

Afin d'atteindre ce but on a recours aux bons offices d'un spécialiste : le promoteur (*promoter*). Suivant les cas le promoteur sera un banquier comme Pierpont Morgan, organisateur du trust de l'acier, un magistrat comme le juge Moore, promoteur du trust du fer-blanc, ou un simple courtier comme cet étonnant James Brooks Dill, promoteur de plus de 33 trusts représentant un capital social de 4 milliards de francs [1].

1. Voir l'article de M. Dorbigny dans la *Revue des revues* (15 mai 1900).

Démarches auprès des producteurs indépendants.

Le premier soin du promoteur est d'étudier les conditions du marché et de la production. Un trust ne peut réussir s'il ne groupe au moins les trois quarts de la fabrication; en fait on tente de syndiquer le plus d'établissements possible. Mais un tel projet rencontre le plus souvent des résistances dont il faut triompher. Le promoteur entre alors en campagne. Il va trouver les opposants; il fait miroiter à leurs yeux les perspectives dorées que le trust va leur ouvrir; il leur communique des offres fermes pour l'achat de leur entreprise. N'obtient-il rien par des promesses, il change de tactique, il menace. Son interlocuteur est fou de refuser une telle aubaine! ne comprend-il pas qu'avec ou sans lui le trust se fera et que s'il ne se fait pas *avec lui,* il se fera *contre lui?* On lui déclarera une guerre à mort; on offrira à ses clients des prix inférieurs aux siens quels qu'ils soient. On boycottera les marchands qui se fourniront chez lui en refusant de leur vendre les produits brevetés que le trust seul peut fabriquer. On trace autour de lui le cercle de Popilius et on le somme d'adhérer sur l'heure au trust, sous peine d'être poursuivi par la haine d'un ennemi acharné et tout-puissant. Il est rare qu'il ne finisse pas par céder.

L'un des anciens adhérents au trust du whisky, M. Clarke, raconte en ces termes[1] comment il a été amené à adhérer à cette combinaison :

Je suis entré dans le premier trust parce que j'étais fasciné (glamoured) par les peintures que l'on me faisait de bénéfices fantaisistes à attendre et aussi parce qu'on m'intimait l'avis

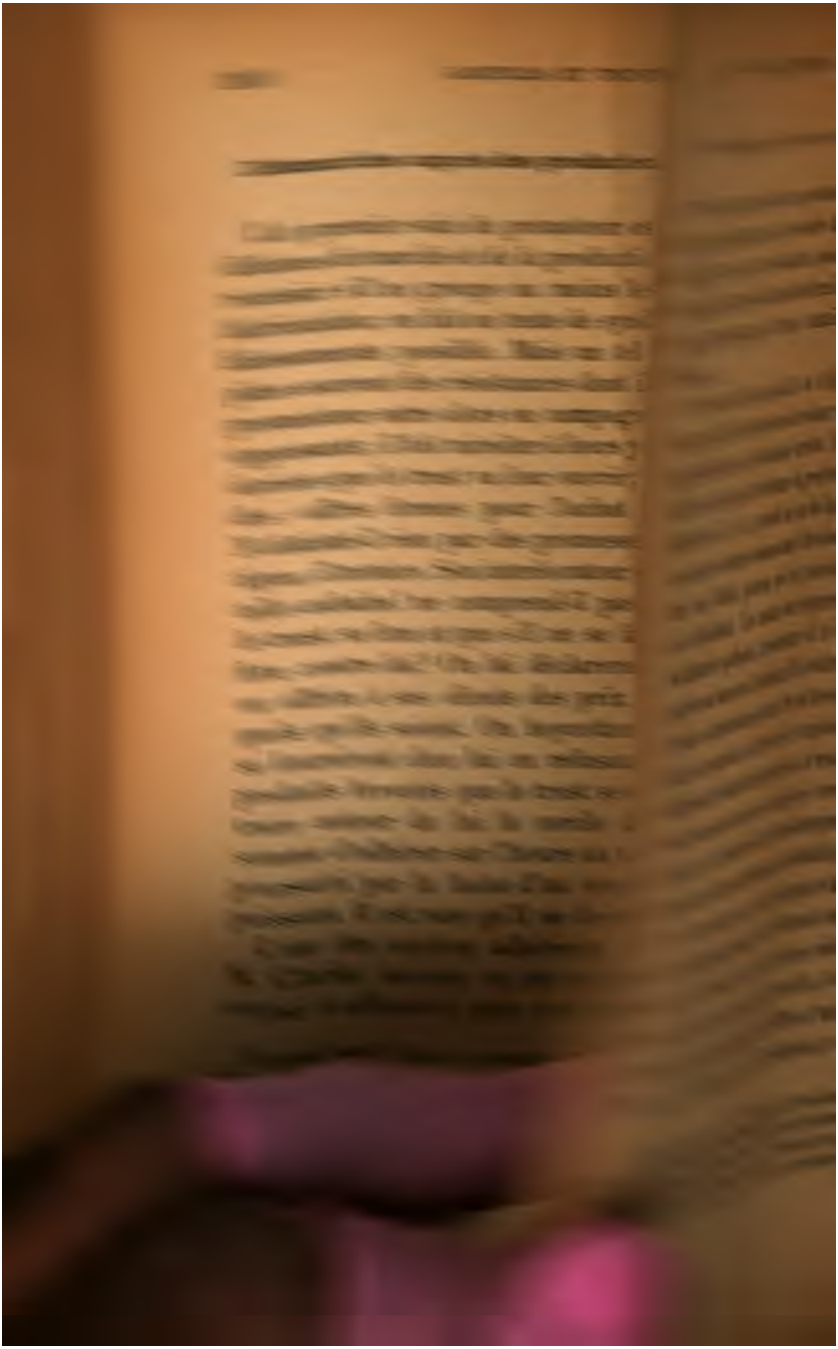
1. *Industrial Commission*, t. I, p. 181.

que, si je n'adhérais pas, le trust m'enlèverait mes clients et me rendrait la vie insupportable... Il me répugnait de dépouiller ainsi ma personnalité. J'étais alors un jeune homme et je n'aimais guère abdiquer la direction de mon entreprise. Enfin je m'y résolus. Je l'ai regretté le jour même, bien qu'en somme j'aie recueilli de bons profits pendant assez longtemps [1].

Évaluation secrète des apports. — Constitution d'une société.

Cependant l'ère des négociations est close. Le promoteur a pu obtenir l'adhésion des principaux producteurs; la combinaison disposera des 3/4 ou des 4/5es ou des 9/10es de la production. Il reste à réaliser pratiquement l'opération, à *faire la cuisine* du trust. La recette, du reste, est aujourd'hui bien connue, ce qui ne veut pas dire que le premier venu soit capable de créer un trust. La théorie ici est peu de chose; l'art est tout. La netteté du jugement, la sûreté des prévisions, l'autorité personnelle, le tact, l'expérience financière, une faible dose de scrupules, sont les conditions indispensables du succès. Supposons notre promoteur doué de toutes ces qualités positives ou négatives et voyons-le à l'œuvre. Comment va-t-il opérer? Deux hypothèses peuvent se présenter. Ou il s'agit d'une fusion pure et simple, ou il s'agit de former un *holding trust*.

1. M. Clarke reconnaît cependant qu'après être entré dans le trust, il fut chargé, lui aussi, d'obtenir l'adhésion d'industriels jusqu'alors réfractaires à l'idée d'union. « Je ne fus pas long, dit-il, à les décider.
« Le Président. — Quelles méthodes avez-vous employées à cet effet?
« Clarke. — La méthode consistait à écraser leurs prix en offrant des rabais à leurs clients les plus anciens et les meilleurs.
« Un des commissaires. — Un joli argument, n'est-ce pas? (*pretty good argument, was it not?*)
« Clarke. — Oui, Monsieur. »



n rapporter, mais si l'affaire
ent des dividendes illimités :

comprendre le mécanisme de

forme un trust du whisky,
Distributing Company. L'é-
ont il a été parlé révèle que
.eur réelle de 4 millions de
s une société au capital de
nt 16 millions en actions ordi-
tions de préférence. Puis la
ervient :

er qui s'est formé en vue de
rust rembourse intégralement
taires des entreprises fusion-
apports, soit 4.000.000 de
ancs). Ils reçoivent en outre
n actions de préférence et
ctions ordinaires. Donc béné-
els : 200 % [1].

ier reçoit 4.000.000 de dollars
ıce pour le récupérer de ses
) de dollars en *common stock*.

çoit pour ses débours divers et
nse and trouble) 6.000.000 de
linaires.

.xercice suivant avant que les actionnaires
n dividende.
rs du *common stock* baisse souvent après la
dessous du pair et que le bénéfice des appor-
u syndicat financier est réduit d'autant. Mais
u de 150 % laisse, il faut l'avouer, une belle
tres. L'industriel remboursé en espèces, joue,
se, *sur le velours*.

Deuxième hypothèse. — Organisation financière d'un holding trust. — La Corporation de l'Acier.

Il ne s'agit plus ici d'acquérir la propriété des entreprises industrielles elles-mêmes, mais celle d'actions représentant la plus grande partie du capital des sociétés industrielles à réunir sous une même autorité, parfois aussi de trusts d'industries particulières que l'on veut souder en un grand trust comprenant toute une catégorie d'industries. Aussi le promoteur en pareil cas procédera-t-il autrement que s'il avait en vue une *consolidation* (fusion).

L'exemple le plus caractéristique d'une entreprise de ce genre nous est offert par la prodigieuse entreprise que fut la création du trust de l'acier, œuvre personnelle de M. Pierpont Morgan. M. Franklin Willoughby nous a retracé, dans une étude fort intéressante[1], les origines de ce trust.

En 1898 et 1899 le mouvement de concentration industrielle s'était accentué avec une rapidité sans précédent. L'année 1898 vit la création de trusts représentant un capital de 900.000.000 de dollars. Pendant les deux premiers mois de l'année 1899 des corporations dont le capital social atteignait 1.100.000.000 de dollars se constituèrent. Les industries métallurgiques subirent plus que toutes les autres l'influence de ce mouvement. On vit alors se constituer tour à tour avec des moyens d'actions considérables : la Federal Steel Company (trust des rails), la National Steel Co. (trust de l'acier en billettes, barres et plaques), le American Steel and Wire Co. (tréfilerie), la National

1. *Musée social*, février 1902. — Voir aussi DE ROUSIERS, *Les syndicats industriels de producteurs*, p. 52 à 92.

Tube Co. (tuyauterie de fer, d'acier et de fonte), la Tin plate Co. (fer-blanc), la Sheet Steel Co. (acier en feuilles), l'American Steel Hoop Co. (feuillard et lamelles). Le capital de ces sociétés variait entre 1 milliard de francs (Federal Steel Co.), et 260.000 francs (Sheet Steel Co.).

La coexistence de ces diverses compagnies auxquelles s'opposait la puissante compagnie Carnegie ne pouvait manquer d'amener des froissements d'intérêts en dépit de la séparation apparente de leurs spécialités de fabrication. C'est alors que M. Pierpont Morgan conçut l'idée d'unifier toutes ces entreprises. Un *holding trust* fut formé au capital de 200.000.000 de dollars et adressa le 21 mars aux actionnaires des divers trusts une circulaire offrant de leur acheter leurs titres ou leur donnant en paiement ses propres actions et obligations. « Le syndicat, était-il dit dans la circulaire, s'est arrangé pour acheter la totalité des titres de la compagnie Carnegie [1]. Les obligations du syndicat (future Corporation de l'Acier) devaient être exclusivement affectées à ce rachat.

« Pour chaque 100 dollars (500 francs) de valeur des titres de la classe mentionnée ci-dessous, il sera donné en échange et au prix des actions ordinaires ou privilégiées de la Corporation de l'Acier :

1. Nous empruntons le texte de ces extraits de la circulaire à l'étude précitée de M. Willoughby publiée dans les *Mémoires du Musée social* de février 1902 (traduction de Montaignac).

NOM DE LA SOCIÉTÉ.	NATURE DU TITRE.	MONTANT DES NOUVEAUX TITRES A LIVRER EN ÉCHANGE.	
		act. privil.	act. ordin.
(Federal Steel Company). Compagnie fédérale de l'acier.....	P (1) O (2)	$ 110.00 4.00	$ 107.50
(American Steel and Wire Co. of New-Jersey). Compagnie américaine de l'acier et de la tréfilerie de New-Jersey.....	P O	$ 117.50	$ 102.50
(National tube Company). Compagnie nationale de la tuyauterie de fer, de fonte et d'acier.....	P O	$ 125.00 8.80	$ 125.00
(American Tin-plate Company). Compagnie américaine du fer-blanc.....	P O	$ 125.00 20.00	$ 125.00
(National Steel Company). Compagnie nationale de l'acier.....	P O	$ 125.00	$ 125.00
(American Steel hoop Company). Compagnie américaine du feuillard et des lamelles.....	P	$ 100.00	$ 100.00
(American Sheet Steel Company). Compagnie américaine des tôles...	P O	$ 100.00	$ 100.00

« A n'importe quel moment antérieur au dépôt des deux tiers du montant de la totalité des titres du capital-actions de l'une ou de plusieurs des sociétés ci-dessus désignées, les soussignés peu-

1. 2. P. signifie actions privilégiées. O. action ordinaire.

vent retirer l'offre faite par la présente aux actionnaires de l'une quelconque desdites sociétés qui n'aurait pas déposé les 2/3 de son capital-actions... Les soussignés sont autorisés à donner suite à l'affaire proposée quand, à leur avis, un nombre suffisant de titres de tout ou partie des sociétés aura été déposé.

« L'émission autorisée de capital-actions de la Corporation de l'Acier des États-Unis (*U. S. steel corporation*) prévue actuellement dans ledit contrat est de $ 850.000.000 (quatre milliards deux cent cinquante millions de francs), dont la moitié consistera en actions privilégiées cumulatives à 7 p. 100, et l'autre moitié en actions ordinaires. La société émettra également des bons ou obligations *or* 5 p. 100, pour une somme totale qui ne pourra dépasser $ 304.000.000 dollars (un milliard cinq cent vingt millions de francs). Dans le cas où moins de la totalité des bons et des titres de la compagnie Carnegie ou moins de la totalité des titres des autres sociétés ci-dessus désignées seraient acquis, le montant des bons et titres à émettre sera réduit proportionnellement comme il est prévu audit contrat.

« Les dépôts devront être effectués avant le 20 mars inclus.

« *Signé :* J.-P. Morgan et Cie, gérants du syndicat. »

Depuis sa création et afin de se garantir contre les exigences des producteurs de matières premières, la Corporation de l'Acier a acheté nombre de propriétés minières ou autres (mines de fer du lac Supérieur, chemin de fer de Duluth Mesaba et du Nord, entreprise de construction de ponts métalliques, fabrique de tubes à bicyclettes de Shelby). Son capital, qui était à l'origine de 1.154.000.000 de dollars (5 milliards 770 millions de francs), a donc été porté à la somme énorme de 1.404.000.000 de dollars (7 milliards 20 millions de francs). En 1902, le trust de l'acier a tenté sans succès de transformer en obligations une partie de ses actions de préférence. L'opposition des tribunaux a fait échouer cette combinaison.

III. — Surcapitalisation ou mouillage (Overcapitalization, Watering). Ses conséquences.

Le fait le plus caractéristique de l'organisation financière des trusts est la disproportion entre la valeur réelle des entreprises fusionnées et le chiffre du capital social des nouvelles sociétés fondées en vue d'unifier et d'absorber ces entreprises. Ainsi qu'il a déjà été dit, ce capital social est toujours supérieur à l'évaluation des apports qui a eu lieu secrètement entre les parties. Les apports sont-ils estimés 10 millions de dollars, il semblerait admissible à la rigueur que la société fût créée avec un capital égal ou majoré dans une proportion modérée (un quart ou un tiers), afin d'accorder une prime aux apporteurs ou d'assurer au trust un fonds de roulement. La presque unanimité des promoteurs procèdent tout autrement, ainsi qu'il a été dit. Les apports valent-ils 10 millions de dollars, on formera une société au capital de 20, de 30, de 40, voire de 50 millions, parfois davantage. Il faut en effet, pour faire aboutir la combinaison, assurer des avantages énormes aux industriels qui consentent à abdiquer leur indépendance, rémunérer largement le promoteur et le financier. Toute cette mise en train du trust coûte fort cher. Elle oblige à gonfler dès le début son capital pour lui faire supporter le poids de ces primes et de ces commissions.

Les avocats du trust ont cependant tenté de justifier cette pratique de la surcapitalisation ou, comme on la nomme vulgairement, du *watering* (*mouillage*)[1]. Ils ont

1. Le promoteur qui ajoute au capital représentant la valeur intrinsèque des entreprises fusionnées et qui crée une société à capital majoré et en partie fictif agit en effet comme le laitier, le brasseur ou le mar-

imaginé à cet effet la théorie dite de l'*earning capacity* (capacité lucrative). « Il n'est pas juste, disent-ils, de n'accepter pour base de la fixation du capital du trust que la valeur actuelle en espèces (*actual cash value*) des propriétés apportées au trust. Ces propriétés ne valaient, par exemple, que 10.000.000 de dollars *avant la fusion*. Mais, *après la fusion*, elles vaudront bien davantage. Le trust sera maître du marché; il n'aura plus à craindre aucune concurrence; il réalisera sur les frais de publicité et grâce à une meilleure division du travail, des économies considérables. Ses gains seront doubles, triples ou quadruples de ceux qu'eussent réalisés les diverses exploitations aujourd'hui réunies si elles fussent demeurées indépendantes. Cette augmentation des revenus industriels ne doit-elle pas avoir pour effet logique d'augmenter la valeur du capital? Or, en majorant d'avance le capital du trust en formation, on ne fait qu'escompter cette plus-value certaine. On capitalise en prenant pour base non plus les résultats du passé, mais ceux de l'avenir. Ce mode d'évaluation est parfaitement légitime[1].

Cette augmentation, séduisante à première vue, ne résiste pourtant pas à un examen réfléchi. Prendre pour base d'évaluation les résultats *futurs* d'une entreprise, c'est déserter le terrain solide de la réalité pour entrer dans le domaine mouvant de la conjecture et de la fantaisie. Il est aisé de connaître les résultats financiers du passé, d'apprécier la valeur présente d'entreprises industrielles d'après leur outillage et leur capacité de

chand de vins fraudeur, qui augmente, en les additionnant d'eau, en les *mouillant*, le volume du liquide livré par lui à la consommation.

1. D'après Dos Passos, *Commercial Trusts*, p. 57-59, le *watering* serait pour une entreprise nouvelle une nécessité financière absolue, les commanditaires exigeant de forts avantages.

production; il est au contraire très aléatoire de prédire ce que sera dans l'avenir la valeur exacte des mêmes entreprises. Si cependant on veut à tout prix suivre cette voie périlleuse, escompter un avenir toujours incertain, on doit, tout au moins, faire connaître exactement aux actionnaires la situation actuelle, distinguer clairement les *certitudes* du présent des *éventualités* de l'avenir. Libre à eux de s'engager ensuite dans une entreprise dont le capital majoré ne représente pour partie que des espérances et dont ils ont mesuré tout l'aléa.

Il s'en faut cependant de beaucoup que cette procédure conforme aux prescriptions d'une vulgaire loyauté soit adoptée par les promoteurs des trusts.

L'inflation du capital social est, aux États-Unis, un fait général, mais que l'on se garde d'avouer lors d'une émission. Le public la soupçonne assurément, mais, alléché avant tout par l'appât du gain, il se laisse prendre aux promesses des faiseurs de prospectus et de circulaires. Cette attente, il est vrai, n'est pas toujours déçue. Certains trusts distribuent de beaux dividendes malgré la surcharge énorme que leur imposent les avantages réservés aux apporteurs et au promoteur. Parfois, au contraire, le *watering* a été tel que l'action baisse rapidement de valeur et tombe fort au-dessous du pair. Cette baisse n'atteint guère les industriels qui ont cédé leur exploitation au trust et qui ont déjà été remboursés en espèces avant de recevoir en titres une somme égale au double ou au triple de la valeur de leur propriété; elle ne ruine pas davantage le *promoteur* dont le *savoir-faire* a été le seul apport; mais elle est désastreuse pour le bon public qui a souscrit au pair et payé de son bel argent des titres dont la valeur a été frauduleusement majorée.

Quelques exemples montreront combien cette pratique du *watering* est générale.

Le trust du sucre est l'un de ceux dont le capital a été le moins gonflé et l'on admet cependant que la surcapitalisation est au moins du double. La valeur réelle des établissements du trust, en juin 1899, ne dépassait pas 30 à 35 millions de dollars, alors que le capital social était fixé à 75.000.000. Plus de la moitié de ce capital ne représentait donc que de l'eau (*water*) ou, comme disent encore les Américains, de la bonne volonté (*good will*) [1].

Le capital social des trusts du biscuit, du feuillard et des lamelles (*Steel Hoop Company*), de l'argent métal (*International Silver Company*) sont majorés dans une proportion notablement supérieure au double. Le trust des rasoirs (*National Shear Company*) a un capital cinq fois supérieur à la valeur réelle des fabriques fusionnées. Le trust du whisky a été formé en 1898 avec un capital gonflé dans la proportion de 1 à 6 [2].

Le watering atteint parfois des proportions inouïes. Au cours d'un procès soumis à la Cour de la Chancellerie du New-Jersey il a été établi que la valeur réelle de l'exploitation d'un trust de pêcheries mis en faillite, le *Menhaden Trust*, n'avait jamais dépassé 200.000 dollars (1 million de francs), prix auquel un syndicat d'actionnaires offrait de racheter l'entreprise. Or le trust avait été créé au capital de 10 millions de dollars (50 millions de francs), c'est-à-dire avec une majoration de 50 % [3]!

1. *Industrial Commission*, t. I. *Review of Evidence*, p.13.
2. *Ibid.*, p. 14-15, et les dépositions auxquelles renvoie la *Review of Evidence*.
3. Le vice-chancelier ayant demandé pourquoi on n'avait pas constitué le trust à un capital correspondant à la valeur initiale de l'exploitation : « Oh ! c'eût été agir à l'anglaise, observa ironiquement l'avocat des créanciers. — Bien, répliqua le juge en se tournant vers les directeurs du *Menhaden Trust*, vous avez préféré faire une faillite *à l'améri-*

Cette inflation parfois démesurée du capital social des trusts est un phénomène économique des plus graves. Ses conséquences ne sauraient être exagérées.

1° Le *watering* permet au trust de dissimuler au public une partie des bénéfices qu'il réalise.

Soit par exemple plusieurs entreprises d'une valeur actuelle de 10 millions de dollars. Par suite de la fusion, de la disparition de la concurrence et de l'exploitation du marché, on espère et on prévoit que les bénéfices du trust qui réunit ces entreprises pourront s'élever à 2 millions de dollars par an. Si le trust était néanmoins formé au capital de 10 millions, il serait avéré que ses bénéfices annuels s'élèvent à 20 % du capital social. Les consommateurs protesteraient. La concurrence serait éveillée par la révélation de ces gains énormes. On créera donc le trust au capital de 50 millions de dollars. Un bénéfice annuel de 2.000.000 de dollars ne représentera plus, par rapport à ce chiffre, qu'un modeste dividende de 4 % par an. Quant aux lanceurs de l'affaire, peu leur importe. Au lieu de recevoir tant d'actions productives d'un intérêt de 20 %, ils en recevront cinq fois plus avec un intérêt de 4 %. Le résultat final sera toujours le même.

2° Le *watering* tend à faire hausser les prix de vente. Il est à peine besoin d'insister sur un fait si évident. Il est clair en effet qu'en majorant le capital d'une société, on lui impose une surcharge dont elle est amenée à chercher la compensation dans une augmentation des prix de vente. Le promoteur qui cependant n'a rien versé, les industriels apporteurs qui ont été remboursés au double ou au triple se considéreraient comme lésés si les actions qui leur ont été remises en prime ne leur

caine. Well, you have managed to fail in the american way. » COLLIER, p. 212.

rapportaient pas au moins 6 à 7 %. En tout cas, les tiers qui ont directement souscrit des actions du trust et les ont payées en numéraire sont fondés à demander la rémunération de leurs mises sans qu'on puisse leur objecter un *watering* auquel ils sont demeurés étrangers. Afin de rémunérer tous ces titres, il faut bien faire produire à l'affaire son maximum de rendement en haussant les prix de vente.

La *surcapitalisation* qui se rencontre dans tous les trusts est une différence nouvelle entre cette combinaison et le cartell. Le cartell n'étant pas une fusion, mais un syndicat, n'entraîne aucune modification de l'organisation financière des entreprises par lui groupées, aucune modification de leur capital social. Par là il évite tous les dangers qui viennent d'être signalés : dissimulation des bénéfices, tendance à la hausse des prix.

CHAPITRE IX

AVANTAGES ÉCONOMIQUES DONT BÉNÉFICIE LE TRUST.

I. Avantages naturels provenant : A. de la concentration commerciale ; B. de la concentration industrielle (meilleure division du travail, personnel de choix, outillage perfectionné, répartition des risques industriels). — II. Avantages artificiels (Protection douanière, ententes avec les chemins de fer et tarifs de faveur). — III. La tactique du trust et ses procédés. La concurrence *à se couper la gorge* (cut throat competition). La vente à perte. Les rabais. Corruption des employés des entreprises concurrentes. Rapports du trust avec le commerce.

I. — Avantages naturels dont bénéficie le trust.

Le grand, l'éternel argument des apologistes des trusts consiste, ainsi qu'il a été dit, à proclamer que le trust a inauguré le régime de la production scientifique et rationnelle. Lui seul permet, dit-on, d'éviter tout travail inutile (*labor saving organization*). Lui seul est capable d'obtenir le maximum de rendement par le minimum d'effort. Comment dès lors le trust ne serait-il pas l'institution économique par excellence, le mode d'organisation industrielle le plus conforme à l'intérêt public ?

Il y a dans ce raisonnement deux propositions : l'une explicite : *Le trust permet d'organiser la production dans les conditions les plus économiques;*

L'autre implicite : *Le trust associe la collectivité*

aux économies qu'il réalise dans la production. Il convient d'examiner tour à tour ces deux propositions. Le présent chapitre aura pour but d'étudier la première.

Le trust est-il *en soi* le mode de production le plus économique? Il n'est guère possible de le contester. Il est certain en effet que le trust est à même, nous ne disons pas de vendre, mais de produire à meilleur marché que l'industrie libre ou simplement syndiquée.

Tout d'abord, le trust comme le cartell, mais à un degré supérieur, opère entre toutes les entreprises qu'il réunit une concentration commerciale. Il leur assure donc tous les avantages que l'on connaît déjà, savoir : achat par grandes quantités — donc à de meilleures conditions — des matières premières ;

Économies sur les transports;

Économies sur la publicité ;

Suppression ou réduction des crédits à longs termes ;

Répartition des risques commerciaux ;

Facilités d'exportation.

Mais à tous ces avantages qui procèdent de la concentration commerciale, le trust en ajoute d'autres qui sont la conséquence de la concentration industrielle.

1° *Une meilleure division du travail.* Le trust peut affecter à telle fabrication spéciale une usine que sa situation topographique ou la nature de son outillage rend plus particulièrement apte à cette destination. Souvent aussi il ferme une partie des usines qu'il a acquises et organise la production *à plein* (*at full capacity*) dans celles qu'il conserve. Il réalise ainsi de notables économies sur les frais généraux (salaire, location ou amortissement du prix d'achat des terrains) [1].

1. Lorsque le trust du whisky s'est formé, en 1887, il a fermé 68 distilleries sur 80. — Des 18 raffineries acquises par le trust du sucre, 6 ou 7 seulement ont été maintenues en activité.

CHAPITRE IX

AVANTAGES ÉCONOMIQUES DONT BÉNÉFICIE LE TRU

I. Avantages naturels provenant : A. de la *concentration commer* B. de la concentration industrielle (meilleure division du t personnel de chefs, outillage perfectionné, répartition des risq domaines). — II. Avantages artificiels (Protection douanière, en tarif des chemins de fer et tarifs de faveur). — III. La tactiq trust et ses procédés. La concurrence *à se couper la gorge* (cut concurrence). La vente à perte. Les rabais. Corruption des emp des entreprises concurrentes. Rapports du trust avec le commerc

I. — Avantages naturels dont bénéficie le trus

Le grand, l'éternel argument des apologistes trusts consiste, ainsi qu'il a été dit, à proclamer qu trust a inauguré le régime de la production sci fique et rationnelle. Lui seul permet, dit-on, d'é tout travail inutile (*labor saving organization*), seul est capable d'obtenir le maximum de rende par le minimum d'effort. Comment dès lors le trus serait-il pas l'institution économique par excellen mode d'organisation [illegible] le plus conform l'intérêt public ?

aux économies qu'il permet [illegible]
convient d'examiner pour [illegible]
Le présent chapitre aura pour [illegible] **le trust.**

Le trust est-il *en soi* [illegible]
économique? Il n'est guère [illegible] portant des
est certain en effet que le trust [illegible] le trust retire
disons pas de vendre, mais [illegible] re déposition
marché que l'industrie libre [illegible] meyer, le roi

Tout d'abord, le trust comme [illegible] « protection
degré supérieur, opère entre toutes [illegible] ts... Le tarif
réunit une concentration commerciale [illegible] ont accordé
donc tous les avantages que l'on [illegible] s industriels,
achat par grandes quantités — [illegible]
conditions — des matières premières;

Économies sur les transports;

Économies sur la main-d'œuvre;

Suppression ou réduction des crédits [illegible]

Répartition des [illegible] commerciaux;

Facilités d'exportation.

Mais à tous ces avantages qui [illegible] trusts trou-
centration commerciale le trust en [illegible] solide point
sont la conséquence de la concentration [illegible] ent rien au
L'Amérique
sources les
ussie — car
de la fourni-
le trust du
oncurrence
certain, au
des droits
l'anthracite
exploitent

1° *Une meilleure division du travail.* [illegible]
affecter à telle [illegible] spéciale une [illegible]
situation [illegible] de la nature de son [illegible]
rend plus [illegible] que à cette [illegible]
Souvent [illegible] des usines [illegible]
adéquates et [illegible] à plein [illegible]
pacity dans [illegible] Il réalise [illegible]
notables [illegible]
cation [illegible]

gée contre
l'industrie

[illegible]
[illegible] une so-
[illegible] un grand
[illegible] l'État ne

américaine tout entière? Les avocats des trusts le prétendent. D'après M. Guthrie (du trust du feuillard et des lamelles), ces produits ne pourraient lutter avec la concurrence anglaise sans le droit de douane qui les protège, les frais de transport par voie ferrée de Pittsburg (lieu de fabrication) aux ports de la côte occidentale (Charleston, Galveston) étant plus élevés que les frets d'Angleterre en Amérique [1]. Un économiste dont la compétence est universellement reconnue, M. Jenks, est d'avis que l'abandon de toute protection douanière ruinerait nombre d'industries [2]. Il y a évidemment là une question de mesure et d'opportunité. Mais dans bien des cas une diminution temporaire des droits d'importation pourrait, semble-t-il, refréner très utilement l'avidité des trusts.

Tarifs de faveur sur les chemins de fer. — Les trusts ont eu pour alliés, dans leur campagne contre l'industrie libre, les compagnies de chemins de fer qui leur ont concédé des tarifs de faveur (*freight discriminations*), réduisant à leur profit le prix des transports dont leurs concurrents devaient au contraire acquitter l'intégralité. Un mouvement d'opinion, créé surtout par la révélation de l'entente frauduleuse établie entre les compagnies de chemins de fer et le trust du pétrole, a entraîné en 1887 le vote d'une loi dite *Interstate Commerce Act*, prescrivant aux compagnies de chemins de fer d'appliquer à tous les transports de même nature des tarifs égaux, sans avoir égard à la personnalité de l'expéditeur. Malgré cette loi dont une commission spéciale, l'*Interstate Commerce Commission*, est censée contrôler l'exécution, il n'est pas douteux que les trusts continuent à bénéficier pour leurs transports

1. *Industrial Commission*, t. I, p. 955 et 1013.
2. *Op. cit.*, p. 46.

de conditions de faveur habilement dissimulées à l'aide de multiples subterfuges [1].

D'après les adversaires du trust du pétrole (*Standard Oil Company*), cette compagnie recouvrerait secrètement une partie des sommes par elle acquittées comme frais de transports. Tantôt les compagnies de chemins de fer lui verseraient après coup des ristournes (*rebates*); tantôt l'avantage serait déguisé sous forme de majoration du prix de l'huile lubrifiante que le trust vend aux compagnies [2]. Ces accusations, bien que très vraisemblables, n'ont pu être catégoriquement prouvées. De même on ne peut faire sérieusement grief aux chemins de fer de concéder un tarif réduit aux expéditions de pétrole faites par wagons-réservoirs (*tank-cars*). Sans doute la *Standard* retire en fait un grand avantage de ce tarif; mais il n'y a pas là vraiment un privilège illicite, car tout industriel indépendant, propriétaire de wagons-réservoirs, obtiendrait les mêmes conditions [3].

1. « Un mois après la promulgation de l'*Interstate Commerce Act*, il fut prouvé devant une commission du Sénat que des tarifs de faveur étaient encore accordés... A la face (*sic*) de la loi sur l'*Interstate Commerce* les chemins de fer réclamèrent à Rice (le raffineur de pétrole indépendant qui avait mené la campagne contre le trust) pour ses transports à destination de la Géorgie, de l'Alabama, du Tennessee... des prix supérieurs de 29 et parfois 150, 168 et 212 pour 100 à ceux que payait le trust du pétrole. » HENRY DEMAREST LLOYD, *Wealth against Commonwealth*, New-York, 1901, p. 218.

2. Voir *Industrial Commission*, t. I, p. 26, et LLOYD, *op. cit.*, ch. VIII, XV, XVI, XVII. — Le livre de Lloyd, très curieux et parfois très éloquent, est un réquisitoire passionné contre les trusts. Aussi ses assertions ne peuvent être accueillies sans réserve.

3. Le trust du pétrole fait aussi usage pour une très grande partie de ses transports de canalisations (*pipe lines*) établies entre les lieux de production et les raffineries (DE ROUSIERS, *op. cit.*, p. 38 et suiv. — LLOYD, p. 101, 104, 106, 116). — La *Standard Oil* refuse de transporter sur ces canalisations le pétrole destiné aux raffineries indépendantes ou le taxe de droits de circulation exorbitants. Il est permis, sans être le moins du monde socialiste, de se demander jusqu'à quel point une société particulière a ainsi le droit de couvrir le territoire d'un grand État de canaux souterrains fermés à l'industrie libre et si l'État ne

Mais voici des *faits avérés* dont toute la vigilance des intéressés n'a pu empêcher la divulgation; ils sont singulièrement suggestifs.

Dans sa déposition devant l'*Industrial Commission* (11 novembre 1899)[1], M. Rice, dont les longs démêlés avec la *Standard Oil Company* ont passionné l'opinion américaine, a porté contre cette compagnie, cette fois avec preuves écrites à l'appui, la grave accusation suivante :

« L'un des moyens employés par les compagnies transcontinentales de chemins de fer pour favoriser le trust est le suivant. Ces compagnies réduisent temporairement de moitié les prix des transports, puis les relèvent quelque temps après de 50 %. Secrètement informé à l'avance de ces changements de tarifs, le trust s'arrange à faire en temps utile ses expéditions au plus bas prix, tandis que ses concurrents non prévenus paieront plus tard des prix plus élevés. »

On comprend la combinaison. Supposons que le tarif du transport du pétrole entre Chicago et la côte du Pacifique soit, au 1er juillet 1902, de 2 dollars 70 les 100 livres[2]. La compagnie de chemins de fer avise secrètement le trust qu'à la date du 15 juillet, le tarif sera porté à 3 dollars les 100 livres. Le trust s'empresse d'expédier avant le 15 juillet à tous ses clients ou consignataires de l'Ouest tout le pétrole qu'en temps ordinaire il eût mis six mois peut-être à leur livrer. Il bénéficie ainsi de l'ancien tarif réduit. Les producteurs indépendants ignorant les intentions de la compagnie sont surpris le 15 juillet par l'annonce su-

serait pas fondé, en pareil cas, à intervenir pour empêcher ou contrôler l'exercice d'un tel monopole des moyens de transports.

1. T. I, *Hearings*, p. 719 et suivantes.

2. Chiffre indiqué par M. Rice (*loc. cit.*) comme le prix du transport du pétrole non chargé par wagons entiers entre Chicago et la côte du Pacifique.

bite de la hausse immédiate des tarifs dont ils supportent tout le poids.

Six mois après, soit le 1er janvier 1903, la compagnie de chemins de fer et le trust se livrent à la manœuvre inverse. La première informe secrètement le trust qu'elle s'apprête à abaisser ses tarifs à partir par exemple du 15 janvier 1903. Le trust attend pour faire ses expéditions, l'entrée en vigueur du tarif réduit, tandis que ses concurrents ont continué, jusqu'au dernier jour, à expédier leurs marchandises sous l'empire du tarif majoré dont ils ignoraient la prochaine modification.

Or M. Rice a établi irréfutablement par la production de télégrammes échangés entre la direction du trust du pétrole et des agents de la *Southern Pacific Company* que des changements de tarifs de transport avaient eu lieu en 1888 dans les conditions qui viennent d'être indiquées. Le fait, il est vrai, ne paraît pas s'être renouvelé. Le trust et les compagnies de chemins de fer savent varier leurs combinaisons.

Il semble également que les compagnies de chemins de fer aient recours pour favoriser les trusts, au détriment des producteurs indépendants, à une pratique dite *Underbilling* qui consiste à inscrire sur le bordereau d'expédition et à ne taxer qu'un poids inférieur au poids réel de la marchandise voiturée. Il a été établi devant l'*Interstate Commerce Commission* qu'en 1897 sept wagons d'huile de naphte expédiés par la *Standard Oil Company* de Boston à Newport avaient été taxés à un poids très inférieur à la réalité. Les agents de la compagnie du chemin de fer ont, il est vrai, assumé tous les torts en déclarant que ces pesées inexactes étaient le résultat d'une erreur[1]. Mais les

1. *Industrial Commission*, t. I, *Review of Evidence*, p. 27.

erreurs de ce genre se renouvellent souvent s'il faut en croire plusieurs témoignages fournis à l'*Industrial Commission* [1]. Il paraît établi en tout cas que certaines compagnies de chemins de fer consentent à fixer *à forfait* le poids des expéditions de pétrole faites par le trust à 24.000 livres (poids minimum) alors qu'en fait le poids est souvent très supérieur [2].

Quoi qu'il en soit, il n'est pas douteux que les tarifs officiels des compagnies, encore qu'ils n'établissent aucune distinction apparente fondée sur la personnalité des expéditeurs, servent merveilleusement en fait les intérêts des trusts. Les chemins de fer, écrit M. Jenks, ont si « bien combiné leurs tarifs qu'ils concourent tous « à l'avantage d'une Compagnie située comme l'est la « *Standard Oil Company* ». Et notre auteur ajoute, non sans une pointe de délicate ironie : « Cette régle- « mentation a donné quelque vraisemblance à l'opinion « de beaucoup de gens qui pensent que les chemins « de fer et la *Standard* opèrent, dans certains cas, de « concert ». (*The arrangement made give color to the belief held by many that the railroads and the Standard are working in certain cases in partnership* (p. 55).

III. — Tactique des trusts.

Leurs procédés commerciaux. — La concurrence à se couper la gorge (*cut throat competition*). — La vente à perte (*underselling*). — Corruption des employés des concurrents. — Rapports du trust avec le commerce. — Rabais.

Quelle que soit l'habileté des promoteurs d'un trust, ils ne parviennent généralement pas à obtenir l'adhé-

1. *Ibid.*
2. *Id.*, Hearings, p. 772-774, notes. — Cf. D. Lloyd, *op. cit.*, ch. xvii.

sion de tous les chefs d'industrie avec lesquels ils entament des négociations ; certains producteurs demeurent obstinément rebelles à toutes leurs propositions ou subordonnent leur acceptation à des conditions jugées inacceptables par le trust. Aussitôt constitué, le trust déclare à ces indépendants une guerre à mort et il entre sans tarder en campagne. Entre eux et lui commence une ère de luttes acharnées ; c'est le régime nommé par les Américains la concurrence à se couper la gorge (*cut throat competition*). Nous passerons en revue les principaux procédés mis en œuvre par le trust pour tuer les entreprises libres.

Le plus connu de ces procédés est la vente *au-dessous du prix de revient* (*Underselling*). Afin de ruiner ses concurrents, le trust vend à perte ses produits dans toute la contrée qui constitue le débouché naturel des usines indépendantes. Dans les régions au contraire où il n'a à redouter aucune concurrence, il élève les prix au-dessus du cours ordinaire pour rattraper la perte (*recoup the loss*) qu'il a subie dans le premier cas. Bien entendu, lorsque les industriels indépendants ont été acculés à la faillite, les prix momentanément abaissés sont ramenés à l'ancien taux, souvent même portés sensiblement au-dessus de ce taux.

Le trust du pétrole (*Standard Oil Co.*) est surtout passé maître dans l'art de ruiner ses concurrents en leur enlevant leurs clientèles.

« *Ils* (ses directeurs) sont informés de chaque expédition. Un envoi est-il fait par un raffineur indépendant? Avant que le pétrole ainsi expédié parvienne à destination, *ils* débarquent dans le même lieu un chargement de pétrole qu'ils vendent à des prix très réduits. Ils font ainsi la baisse des prix trois ou quatre jours avant l'arrivée du *pétrole indépendant*, de manière à empêcher l'acheteur de le revendre. Ils lui envoient alors un

émissaire qui lui dit : « Vous ne pouvez acheter du pétrole à un « indépendant. C'est à nous qu'il faut acheter. » Telle est la méthode de tous les trusts[1]. »

Ces manœuvres ne sont possibles que si le trust est tenu jour par jour et presque heure par heure au courant des opérations de ses adversaires. Il le sait et prend ses mesures en conséquence. Il entretient donc une police privée fort bien organisée. Un magistrat, dont la sincérité ne peut être suspectée, M. Monnett, attorney général de l'État d'Ohio, a donné dans sa déposition devant l'*Industrial Commission*[2] d'intéressants détails sur la manière dont fonctionnent ce service d'espionnage et cette école de la trahison.

« Je puis vous faire connaître le témoignage qui fut produit dans un procès intenté devant la Cour suprême et qui prouva que la *Standard* achetait les employés de ses concurrents pour obtenir des renseignements sur leurs affaires.

« A Cleveland (Ohio), un employé de Scofield, Schurmmer et Teagle recevait tant par mois pour renseigner le trust sur les transactions de cette maison. Il devait indiquer chaque soir la quantité d'huile expédiée, le nom du destinataire, le prix de fabrication et tous autres détails[2]. »

Lorsqu'elle ne réussit pas à corrompre les employés des industriels indépendants, la police du trust s'adresse au personnel des compagnies de chemins de fer et distribue des pots-de-vin en échange de communications relatives aux chargements de ses concurrents. M. Monnett cite un cas où un employé de la station du chemin de fer, soudoyé par la *Standard*, déposait dans un bar voisin des avis écrits qu'un agent de la *Standard* allait y chercher. « Au besoin, les émissaires du trust opèrent eux-mêmes. Ils sautent

1. *Industrial Commission*, t. I, Hearings, p. 277, déposition de M. Lee.
2. *Ibid.*, p. 316.

sur les wagons chargés d'huile et en vérifient la destination [1]. »

Les trusts s'efforcent également d'assujettir à leur joug le commerce de gros et de détail en l'empêchant par tous les moyens de s'approvisionner, *même partiellement, même occasionnellement,* dans les usines libres. Tout ou rien, telle est la devise du trust. Un commerçant accepte-t-il de devenir son satellite, on lui accorde le bénéfice des rabais. Refuse-t-il, on emploie contre lui diverses mesures de coercition, on le met en quarantaine; on ne lui fournira, par exemple, aucun des produits brevetés, aucune des marchandises de types, de marques ou de qualités particulières dont le trust monopolise la fabrication. En admettant que l'on consente à traiter avec lui pour ces produits, on les lui vendra plus cher qu'aux marchands avec lesquels le trust a conclu une entente. Ceux-ci en effet bénéficient de rabais.

Ces pratiques sont communes à la plupart des trusts. D'après plusieurs témoins entendus par l'*Industrial Commission,* le trust des produits photographiques ou, plus exactement, la société concessionnaire de ces produits, l'*Eastman Kodak Co.*, accorde un rabais spécial de 12 % aux marchands qui s'approvisionnent exclusivement chez lui. Ce fait a été reconnu exact par M. Abbott, vice-président du trust. En soi, ces rabais sont légitimes; il est licite à un commerçant — trust ou simple particulier — de chercher à récom

1. *Ibid.* Voir encore, à ce sujet, p. 356. La *Standard Oil* désavoue ıiblement ces manœuvres qui ont été dans certains cas prouvées en ıstice. « Ces procédés de concurrence ont pu, dans de rares circonsınces, être employés par des agents trop zélés, mais ils sont blâmés ıar la Compagnie qui reconnaît toutefois recourir à tous les moyens *ıratiques et honorables* de se renseigner sur ce que font ses concurents. » (*Review of Evidence*, p. 20.)

penser par des réductions de prix la fidélité de sa clientèle. Le fait ne mérite pas moins d'être noté, car il constitue l'un des anneaux de la forte chaîne forgée par le trust et par laquelle il tient le commerce asservi.

Il est de l'intérêt du trust d'éviter qu'une active concurrence s'établisse entre les marchands, ses clients. Ces derniers, après s'être combattus, pourraient conclure une entente dont le trust ferait les frais. Aussi les trusts obligent-ils fréquemment les marchands en gros ou en détail à ne pas vendre leurs produits au-dessous d'un certain prix. S'ils restent fidèles à cet engagement, ils obtiennent, après un temps déterminé, la restitution par voie de ristourne d'une fraction de leur prix d'achat[1].

Par tous ces procédés, le trust se rend maître des prix de vente en gros et au détail; il domine le marché de la consommation. Il est permis de se demander s'il s'en tiendra là et ne tentera pas de s'emparer du commerce comme il s'est emparé de l'industrie, s'il n'établira pas dans toutes les villes des agences de vente en gros et des magasins de détail. Une telle entreprise serait assurément difficile, car la personnalité même du marchand, ses relations, la confiance qu'il a su inspirer, son obligeance sont autant de facteurs du succès avec lesquels un établissement commercial créé par le trust aurait à compter. Un jour viendra peut-être cependant où le trust s'engagera dans cette voie et créera des comptoirs de commerce gérés par des agents de confiance largement rétribués, intéressés

1. Voir *Industrial Commission*, t. I, Hearings, p. 126, 127. — Sur les ententes des raffineurs de sucre et des marchands de sucre en gros ou en détail au Canada, voir Ashley, *Historic and Economic Surveys*, p. 362.

aux bénéfices et qui s'efforceront de prendre contact avec la clientèle. La loi même de l'évolution du trust qui l'oblige à rechercher, *pour lui seul* il est vrai, des économies, l'amènera sans doute à franchir cette étape nouvelle. Jusqu'ici il s'est borné à commander au commerce sans l'absorber.

CHAPITRE X

L'ŒUVRE ÉCONOMIQUE DU TRUST.

L'œuvre économique du trust. Son influence : A. sur les conditions du travail ; B. sur le mouvement des prix de vente. Bénéfices des trusts ; C. sur l'exportation. Le trust de l'Océan.

L'œuvre économique du trust. — A. Influence sur les conditions du travail.

Le trust a-t-il exercé une influence sur les conditions du travail? Si oui, quelle a été son influence à cet égard?

Il est certain tout d'abord que le trust prive de leurs moyens d'existence nombre d'individus. Il en est ainsi pour la double raison suivante :

1° Le trust, comme il a été dit, ferme lors de sa formation toutes les usines dont il juge l'existence inutile pour, au contraire, faire marcher *à plein* les usines qu'il conserve. Lorsque le trust du sucre a *démantelé* 12 raffineries sur 18, lorsque le trust du whisky a arrêté la fabrication de 68 distilleries sur 80, ces mesures ont évidemment entraîné le licenciement d'une grande partie des ouvriers et des employés qui travaillaient dans les établissements ainsi fermés. Un petit nombre seulement ont retrouvé un emploi dans

les usines conservées dont la production était activée.

2° Le trust congédie la plupart des voyageurs de commerce qu'employait l'industrie privée sous le régime de la concurrence. Ses produits étant universellement connus, il n'a pas besoin de rétribuer des agents chargés d'en assurer le placement. — On évaluait, en 1892, à 35.000 le nombre des commis voyageurs auxquels les trusts avaient fait perdre leur emploi, et à 25.000 le nombre de ceux dont ils avaient réduit les émoluments [1].

Aux plaintes des ouvriers, employés et voyageurs de commerce ainsi évincés, le trust répond en invoquant cette raison d'état : la nécessité d'assurer la production à bon marché. C'est la loi même du progrès industriel qui commande de supprimer tous les intermédiaires parasites, tous les rouages inutiles dans l'œuvre de production. On ajoute que le préjudice causé aux travailleurs congédiés ne sera que temporaire. L'invention de la presse mécanique à imprimer a privé momentanément de leur emploi nombre d'artisans, qui manœuvraient la presse à main. Mais bientôt, grâce au bon marché des impressions, les grands journaux quotidiens ont fait leur apparition; les maisons d'édition ont doublé, triplé le nombre et l'importance de leurs publications; il a fallu augmenter le personnel des papeteries; les fabriques de construction de machines à imprimer ont eu besoin d'ouvriers; des emplois nouveaux de crieurs, de vendeurs

1. « Les commis voyageurs qui ont perdu leur emploi à cause des trusts étaient tous des braves gens doués de ce caractère énergique et soucieux du progrès qui est propre au citoyen américain. Certains ont trouvé du travail dans d'autres maisons. Il en est qui ont demandé à d'autres métiers des moyens de subsistance. Il en est qui se sont faits fermiers. Il en est qui cherchent encore. » (*Chicago Conference on Trusts*, p. 115. Discours de M. Dowe, président de la Ligue des voyageurs de commerce).

de journaux, de distributeurs d'imprimés ont été créés. Bref, l'imprimerie mécanique et les industries annexes occupent infiniment plus d'ouvriers que l'imprimerie d'autrefois. Il en sera de même, ajoute-t-on, pour tous ceux que le trust a momentanément congédiés. Le développement normal de la grande industrie permettra de les engager de nouveau après un chômage temporaire. La diminution du prix des marchandises en augmentera la consommation; de nouvelles industries accessoires ou complémentaires se créeront et occuperont un nombreux personnel.

L'argument est classique. Il a été souvent développé par les économistes en réponse aux plaintes auxquelles avait donné lieu de la part des ouvriers l'introduction des machines dans la première moitié du XIXe siècle. L'événement a donné raison alors aux économistes. La machine a diminué le coût de la production, et la concurrence, s'exerçant entre producteurs, a eu pour effet d'amener la diminution des prix de vente, d'accroître la consommation et de créer ainsi par une série d'actions et de réactions de nouvelles sources de travail. Mais les mêmes phénomènes se reproduiront-ils sous un régime de production caractérisé par le triomphe du trust? Rien n'est moins prouvé. Que le trust abaisse le coût de la production, c'est l'évidence. Mais associe-t-il le public à l'économie ainsi réalisée? si non, si les prix augmentent ou demeurent les mêmes, on n'aperçoit pas pour quelles raisons la consommation augmenterait dans l'avenir aussi vite que la production, pourquoi de nouveaux débouchés seraient offerts à l'activité des travailleurs renvoyés. Ces observations se préciseront et s'éclaireront lorsque nous étudierons l'influence des trusts sur le mouvement des prix de vente.

Salaires. — Si le trust licencie nombre d'employés et d'ouvriers, il semble que, par contre, il paie davantage les travailleurs qu'il continue à employer. Lorsque le premier trust du whisky (*Distillers and Cattle Feeders' Trust*) se forma en 1887 après avoir fermé, comme il a été dit, 68 sur 80 des distilleries qu'il avait réunies, il augmenta les salaires des ouvriers conservés ou replacés dans ces 12 distilleries. Le président du trust reconnut qu'il était juste d'associer dans une certaine mesure les ouvriers aux bénéfices de la fusion et il ajouta que, l'opinion étant très excitée contre les trusts, il était sage de la part de ces organisations de montrer qu'elles n'étaient pas animées de vues purement égoïstes [1].

Le trust du sucre a quelque peu haussé les salaires du personnel qu'il occupe, moins pourtant que d'autres trusts, les ouvriers employés dans les raffineries étant, du reste, plutôt des manœuvres que des ouvriers qualifiés.

En 1900, le trust du pétrole a alloué à ses ouvriers des primes égales à 10 % du salaire antérieur. Cette libéralité toutefois ne paraîtra pas extraordinaire si l'on songe qu'en cette même année, le dividende distribué aux actionnaires du trust représentait 40 % de la valeur des actions *au pair*.

Les principaux trusts métallurgiques paient bien leur personnel. De 1898 à 1901, date à laquelle il fut virtuellement absorbé par la corporation de l'acier, le trust du fer-blanc a augmenté de 15 % les salaires de ses ouvriers. De 1899 à 1901, la hausse des salaires
riers a atteint 15 à 20 % pour la *National Steel C°*
lans certains cas jusqu'à 40 % pour le trust du fil

JENKS, *The Trust problem*, p. 172.

de fer [1]. Il est à remarquer toutefois que la période 1898-1901 a été extrêmement prospère, et que même sous un régime de concurrence les salaires eussent certainement augmenté. Dans les industries métallurgiques la hausse des salaires a été ainsi le résultat automatique du système de l'échelle mobile qui proportionne la rémunération de l'ouvrier au prix du produit. Or ce système était déjà en vigueur longtemps avant l'organisation des trusts.

B. Influence des trusts sur le mouvement des prix de vente.

Le trust produit à meilleur compte que l'industrie libre, c'est là un fait acquis. Mais vend-il meilleur marché? Tout est là. Peu importe en effet au consommateur que, grâce à la diminution des prix de transport et des frais de publicité, grâce à la fermeture de certaines fabriques et au fonctionnement *à plein* de quelques autres, un trust soit en mesure d'abaisser le prix de revient d'une denrée ou d'une marchandise, si celle-ci continue à être vendue sur le marché au même prix ou à un prix supérieur au cours précédemment coté. Le trust ne peut être dit une institution vraiment sociale, que s'il fait participer la collectivité aux bénéfices qu'il retire d'une meilleure organisation de la production. Dans le cas contraire, il n'est pas autre chose qu'un syndicat formé pour exploiter les consommateurs après avoir asservi l'industrie.

Cette question de l'influence exercée par le trust sur le mouvement des prix de vente a profondément div les esprits en Amérique. De nombreux économis

1. *Industrial Commission*, t. I. *Review of Evidence*, p. 30.

ont nié que, d'une manière générale, les trusts aient haussé les prix de vente. Et d'abord, observe-t-on, c'est une loi économique bien connue et non contestée que le renchérissement d'une marchandise en raréfie la demande [1]. Si donc un trust élevait les prix de vente, la consommation diminuerait. L'intérêt du trust, comme celui de tout industriel, est de maintenir les cours à un niveau raisonnable afin de faciliter la diffusion de ses produits. La vente de très grandes quantités, même avec un petit bénéfice, est plus avantageuse que la vente de quantités beaucoup moindres, même réalisée avec un bénéfice élevé [2].

L'argument est spécieux, mais il n'est pas absolument probant. La maxime économique que l'on invoque n'est vraie que dans une certaine mesure. Au delà d'une limite donnée, la baisse du prix d'un objet cesse de déterminer une augmentation de la production suffisante pour compenser la diminution du bénéfice perçu sur chaque objet. Inversement le renchérissement d'une marchandise, s'il est progressif et modéré, encore que parfaitement injustifié, peut fort bien être

1. C'est ainsi, observe COLLIER (p. 104), que le trust du fil de fer (*American Steel and Wire Company*) ayant élevé abusivement les prix de vente, la demande a diminué; une crise de surproduction s'est déclarée (avril 1900) et les cours ont baissé de 25 à 33 °/₀. « Quelques expériences de ce genre, ajoute notre auteur, apprendront aux magnats des trusts que les bas prix équivalent aux grands profits. »

2. L'ex-speaker Reed (cité par COLLIER, p. 106) raconte à ce sujet l'anecdote suivante : « Il y a nombre d'années, un vieux et sage chef d'industrie me confia le secret de ses succès. Je lui disais : « Vous êtes le seul « homme qui fabrique ces objets. Vous pouvez demander le prix qui vous « convient. » Il me répondit : « Il n'est pas de minute au contraire où je « n'étudie le moyen de fabriquer ces objets à meilleur compte pour les vendre meilleur marché » — « Pourquoi ? » — « Parce que, me dit-il, je suis le seul producteur dans cette spécialité et que je désire rester le seul. Si je hausse les prix, j'aurai un *boom* (une période de forts bénéfices), mais je perdrai mon affaire. Or dans une longue carrière commerciale, les affaires valent mieux qu'un *boom*. In the long run, *business is better than boom*. » Il reste à savoir si cette sage maxime est aussi la devise des trusts.

au total une opération avantageuse pour le producteur, la consommation ne diminuant pas nécessairement en proportion de la majoration du prix de vente. Il est au surplus des produits indispensables en soi ou rendus tels par l'habitude : le pétrole, le sucre, pour certaines personnes le tabac ne peuvent être aisément retranchés de la consommation. Certains de ces produits pourraient être, il est vrai, remplacés par d'autres : le pétrole par l'huile végétale à brûler ou par l'électricité, le fer par le bois. Mais précisément les trusts s'arrangent, tout en exagérant les prix des denrées ou des marchandises dont ils sont détenteurs, à ne les pas faire hausser au niveau des produits qui pourraient leur être aisément substitués ou encore à accaparer ces autres produits. Ils exploitent le consommateur avec continuité, mais avec intelligence.

Comment, disent encore les avocats des trusts, ces associations pourraient-elles abuser longtemps de leur pouvoir? En faisant hausser sans motif les prix de vente, les trusts provoqueraient eux-mêmes un réveil de la concurrence, ainsi qu'il est arrivé en 1897 au trust du sucre [1]. Dans un pays comme les États-Unis

1. *La marge* entre le prix du sucre brut et celui du raffiné, c'est-à-dire la somme qui représente à la fois le prix du raffinage et le bénéfice du raffineur, était en 1897 de 946/1000es de cent, soit 4 centimes 3/4 de notre monnaie (par livre de sucre de 453 grammes). En 1898, deux raffineries indépendantes, celles d'Arbuckle et de Doscher, se fondent et la concurrence réduit à 730/1000es de cent l'écart entre le prix du sucre brut et celui du raffiné. Le taux de la baisse ainsi survenue, soit 216/1000es de cent (un peu plus de 2 centimes par livre) paraît bien faible et l'on peut se demander, puisque la concurrence n'a pas fait baisser davantage les cours, si vraiment le trust du sucre avait exagéré les prix. Mais il faut savoir qu'une différence de 1/10e de cent (ou 1/2 centime) sur le prix d'un livre de sucre correspond pour l'ensemble de la consommation américaine à une économie ou à une dépense nouvelle de 17 millions 1/2 de francs par an. Les Arbuckle et les Doscher ont été tentés par la prime de 37 millions de francs que prélevait le trust du sucre et ils sont entrés en lice. Ce fait prouve, dit-on, que la concurrence potentielle n'est pas un vain mot.

où l'argent abonde et où le taux de l'intérêt est très réduit, où d'ailleurs les hommes d'initiative et d'énergie sont légion, il est inadmissible qu'une association telle que le trust puisse longtemps exploiter le marché de la consommation sans se trouver en présence d'une concurrence.

Ici encore l'argument renferme une part de vérité, mais sa portée est restreinte. Sans doute, lorsqu'un trust abuse ouvertement de ses avantages et accumule des bénéfices scandaleux, il est exposé à voir surgir des entreprises rivales qui tentent de lui disputer le marché. Mais avant qu'une concurrence vraiment redoutable apparaisse, le trust a devant lui un vaste champ à parcourir où il peut se donner librement carrière. Il n'est pas facile en effet d'entrer en lutte avec une organisation aussi puissante que le trust.

1° Pour créer une entreprise capable de se mesurer contre un trust, il faut disposer d'immenses capitaux. Cette condition pourra sans doute être remplie, mais non cependant sans difficulté, car l'opération est en soi hasardeuse et l'épargne publique n'osera guère s'y aventurer.

2° Le trust est *en possession d'état.* Il a pour lui une situation acquise d'où il peut voir venir ses adversaires. Aux premiers symptômes du danger, il ne manquera pas de baisser ses prix temporairement, à les ramener même jusqu'au niveau du prix de revient. Les circonstances se trouvent de la sorte instantanément modifiées. La seule raison d'être de la concurrence qui vient de surgir — l'élévation des prix — disparaît. L'entreprise rivale est ainsi, dès les premiers jours, aux prises avec de graves difficultés. Souvent, elle sombre presque aussitôt, jugulée par la baisse artificielle qui salue ses débuts. Le plus souvent, après une guerre de tarifs

plus ou moins ardente, plus ou moins longue, elle signe un traité de paix avec le trust et fusionne avec lui. Les prix sont alors relevés et atteignent les plus hauts cours. Il faut bien que le consommateur, cette éternelle victime, paie les frais de la guerre et de la réconciliation!

En résumé, la concurrence *potentielle*, comme on dit en Amérique, ou *virtuelle*, comme nous dirions en France, existe réellement; elle a même été jusqu'ici le seul frein aux abus dont le trust s'est rendu coupable. Mais cette concurrence n'agit que par intermittence; ce frein fonctionne lentement et par à-coups; un instant comprimée, la force du trust triomphe bientôt de l'obstacle qui lui a été opposé.

Beaucoup mieux que les discussions doctrinales si chères aux économistes, l'expérience des faits nous permettra d'étudier et de préciser l'influence exercée par les trusts sur les variations des prix de vente. Ici encore sans doute les deux partis en présence n'ont pas manqué de s'attribuer la victoire [1]. Habilement maniés, les chiffres et les statistiques peuvent, on le sait, servir indifféremment à la démonstration de toutes les thèses. Entre ces affirmations contradictoires est-il donc impossible de faire un choix réfléchi? ne s'est-il jamais rencontré un statisticien à la fois compétent et impartial qui ait mérité d'être désigné comme

1. La thèse d'après laquelle le trust aurait fait baisser les prix de vente a été soutenue notamment par Gunton, *Trusts and the public*; New-York, Appleton, 1900, in-8. — Voir aussi dans la *North American Review* de mai 1901 l'article de M. Thurber, président de l'U. S. Expor Association : *Influence of trusts on prices*. En sens opposé, voir notam ment dans le compte rendu de la *Chicago Conference* le rapport de M. Byron Holt, p. 172, et dans les publications de la *New England Fre Trade League* les études monographiques de John Norris sur le trus du papier, de Byron Holt sur celui du fer-blanc, de John de Witt sur celu du fil de fer. Voir enfin Collier, ch. VI et Jenks, ch. VIII.

arbitre par le public soucieux de connaître toute la vérité et rien que la vérité? Cet homme existe; il s'appelle M. Jenks.

M. Jeremiah Whipple Jenks, professeur de science politique à l'Université de Cornell, expert-conseil du Département américain du travail, a été le collaborateur technique, le statisticien attitré de la grande commission d'enquête l'*Industrial Commission*, dont les procès-verbaux et les rapports constituent une source inépuisable de renseignements et d'éléments d'appréciation sur la question des trusts. Avec l'*Industrial Commission*, M. Jenks a recueilli les dépositions de tous les hommes qui, en raison de leur profession ou de leurs études spéciales, ont été le plus à même de connaître les trusts : soit qu'ils les aient fondés, soit qu'ils les aient dirigés, soit qu'ils les aient combattus. Le statisticien de la Commission industrielle placé ainsi à la source même de toutes les informations, en contact direct avec les hommes d'affaires les plus considérables des États-Unis dont il contrôlait les dires les uns par les autres, a pu dresser des tables récapitulatives des variations survenues depuis vingt ans dans les prix de vente. Il a patiemment, mais sûrement, décomposé ces prix de manière à déterminer pour chaque année et pour chaque marchandise le coût du produit brut d'une part, le coût de la fabrication et le bénéfice industriel d'autre part. Toutes les circonstances particulières qui peuvent influer sur les cours (revision des tarifs douaniers, inventions nouvelles, concurrence étrangère, grèves, augmentation ou diminution de la consommation) ont été examinées et prises en considération pour l'établissement de ses calculs. Il a pu, dans de savants graphiques, tracer la carte des variations de prix, mieux encore retracer

l'historique de ces fluctuations, en définir l'origine et la signification, assigner à chacune d'elles sa véritable cause. Personnellement étranger aux controverses qui divisent les partisans et les adversaires des trusts, renseigné mieux que quiconque sur l'organisation et le mécanisme de ces grandes associations, M. Jenks était vraiment l'arbitre par excellence à la sagesse duquel on pouvait soumettre le jugement de cette grave question : *quelle a été l'influence du trust sur le mouvement des prix ?*

Nous résumerons à grands traits les données essentielles et les conclusions générales des beaux travaux de M. Jenks [1].

Le sucre. — Des tables de prix publiées par M. Jenks nous extrairons seulement quelques chiffres qui serviront de points de repère et qui indiqueront les tendances générales du marché du sucre aux diverses époques où s'est produit un événement important de nature à l'influencer au point de vue qui nous occupe (formation d'un trust ; suppression ou résurrection de la concurrence).

1. On trouvera le texte *in extenso* des études de M. Jenks : 1° dans le tome I, p. 39 à 57 de l'enquête de l'Industrial Commission ; 2° dans le n° de juillet 1900 du *Bulletin of the Department of labor.* — M. Jenks a résumé ses observations sous une forme plus abrégée et aussi moins technique dans le chapitre VIII de son livre *The trust problem.*

		PRIX DE LA LIVRE (453 GRAMMES)		
		DE SUCRE BRUT (centrifugal).	DE SUCRE RAFFINÉ (granulated).	DIFFÉRENCE (*margin*) représentant LE PRIX du raffinage et le bénéfice du raffineur.
		Régime de concurrence (industrie libre) **(Octobre 1880-1887).**		
1880-1887. Régime de concurrence. Baisse du prix du raffinage et du bénéfice du raffineur (col. 3).		cents.	cents.	cents.
Janvier	1880	8 550	9 587	1 037
—	1882	7 875	9 300	1 425
—	1884	6 775	7 812	1 037
—	1886	6 125	6 625	0 500
—	1887	5 200	5 825	0 625
Octobre	1887	5 640	6 406	0 766
		Formation du trust du sucre **(Novembre 1887).**		
1887-1888. Domination du trust. Hausse du prix du raffinage et du bénéfice du raffineur (col. 3).		cents.	cents.	cents.
Janvier	1888	5 950	7 125	1 175
—	1889	5 650	7 050	1 400
Juillet	1889	7 937	9 062	1 125

La concurrence renaît.
Création de la raffinerie Spreckels.
(Fin 1889).

		PRIX DE LA LIVRE (DE 453 GRAMMES)		
		DE SUCRE BRUT.	DE SUCRE RAFFINÉ.	DIFFÉRENCE
		cents.	cents.	cents.
1890-1892. Régime de concurrence. Le prix du raffinage et le bénéfice du raffineur diminuent à nouveau.	Janvier 1890	5 688	6 475	0 787
	— 1891	5 276	5 930	0 654
	— 1892	3 476	3 980	0 504

Le Trust achète la raffinerie Spreckels.
Disparition de la concurrence.
(Février 1892).

		cents.	cents.	cents.
1892-98. Domination du Trust. Le prix du raffinage (avec bénéfice du raffineur) remonte puis baisse, mais reste sensiblement plus élevé que sous le régime de la concurrence.	Mai 1892	3 090	4 220	1 130
	Janvier 1893	3 470	4 600	1 130
	— 1894	2 875	3 933	1 058
	— 1895	3 024	3 740	0 716
	— 1896	3 800	4 646	0 846
	— 1897	3 180	4 040	0 860
	— 1898	4 120	4 920	0 800

De nouveau surgit une concurrence.
Fondation des raffineries Arbuckle et Doscher.
(Fin 1898).

		PRIX DE LA LIVRE (DE 453 GRAMMES)		
		DE SUCRE BRUT.	DE SUCRE RAFFINÉ.	DIFFÉRENCE
		cents.	cents.	cents.
1899. Régime de concurrence. Baisse du prix du raffinage à 400/1000es de cent par livre.	Janvier 1899	4 290	4 706	0 416
	Déc. 1899	4 250	4 795	0 545

Des trois colonnes de chiffres alignées ci-dessus la plus importante est celle de droite : coût du raffinage et bénéfice industriel, la *marge*, comme l'appelle M. Jenks. Seule cette *marge*, qui constitue la différence entre le prix de la matière première et le prix de vente du sucre raffiné, représente le tribut payé par la consommation au raffineur (industriel libre ou *trust*).

« Or la simple inspection du tableau ci-dessus nous révèle (écrit M. Jenks) qu'après l'entrée en ligne du trust la marge s'accroît de plus d'un demi-cent par livre... La marge diminue de nouveau à la fin de 1889 (création de raffineries indépendantes comme celle de Spreckels à Philadelphie), puis retombe aussi bas qu'avant la formation du trust. En février 1892, le trust achète les raffineries concurrentes, la marge remonte au niveau de la période antérieure à 1889. De 1892 à 1898 elle demeure

à un taux relativement élevé avec une légère diminution progressive due au perfectionnement du raffinage. A la fin de 1898 les frères Arbuckle, Claus Doscher et autres commencent à faire une active concurrence au trust. De 75 cents à 1 dollar par 100 livres la marge est ramenée en 1899 à environ 50 cents. »

« Au total (*on the whole*) cette table prouve jusqu'à l'évidence que le trust du sucre a haussé le prix du raffiné au-dessus des prix cotés pendant la période de concurrence antérieure à sa création ou pendant les deux périodes postérieures au cours desquelles la concurrence a reparu [1]. »

M. Jenks examine ainsi un par un les produits les plus importants de l'industrie. Nous ne pouvons le suivre dans ses développements et nous nous bornerons à reproduire encore quelques-unes des données de sa table comparative des prix du fer-blanc de 1895 à 1899.

		FER-BLANC FABRIQUÉ, prix des 108 livres (à 453 grammes).	MATIÈRES PREMIÈRES (étain brut, tôles minces et fils d'acier, etc.).	DIFFÉRENCE : coût de la fabrication et profit industriel.
		Dollars.	Dollars.	Dollars.
Avant la formation du trust. 1895-1899	Janvier 1895	3 70	1 0399	2 6601
	— 1896	3 60	1 3280	2 2720
	— 1897	3 40	1 0431	2 3569
	Octobre 1898	2 90	1 1272	1 7728
Le trust se forme en décembre 1898 :				
		Dollars.	Dollars.	Dollars.
	Janvier 1899	3 34	1 2814	2 0586
	Avril 1899	4 21 1/2	1 3899	2 8251
	Juillet 1899	4 71 1/2	1 5216	3 1934

1. *Industrial Commission*, t. I, part I, p. 45 et 46.

Ici encore, conclut M. Jenks [1], l'étude des tables de prix montre que la formation du trust du fer-blanc qui contrôlait 95 % de la fabrication de ce produit a été suivie d'un accroissement notable de la marge entre le prix de la matière première et celui du produit fabriqué.

Fil de fer. — M. Jenks conclut en ces termes ses observations relatives aux variations du prix du fil de fer : « La grande hausse survenue dans le prix de ce produit est due surtout à l'élévation du prix de la matière première. Cependant le trust a permis à ses directeurs de tirer le meilleur parti des circonstances, car depuis sa création (janvier 1899), la marge — prix de fabrication et bénéfice industriel — s'est accrue rapidement de même que le prix du produit ouvré » (*The Trust Problem*, p. 170).

Whisky. — Les statistiques prouvent que le trust du whisky n'a pu maintenir les prix à un niveau élevé que pendant de courtes périodes d'autant qu'il a invariablement tenté d'abuser et de réaliser des profits trop considérables [2].

Pétrole. — Dans une seule des industries examinées — le raffinage du pétrole — les prix paraissent avoir baissé à la suite de la formation du trust. De 1882 (date de la constitution du trust) jusqu'en 1891 la *marge* entre le prix du pétrole brut et le prix de vente du raffiné a légèrement décru. De 1891 à 1898, elle est demeurée à environ un cent au-dessous du prix coté pendant la période précédente [3]. Mais il convient d'observer que, depuis dix années, de grands perfectionnements ont été accomplis dans l'opération du raffinage

1. *Bulletin of the Department of labour* (juillet 1890, p. 738).
2. *Industrial Commission*, t. I, part. I, p. 47.
3. A partir de 1896, le trust a dû compter dans une certaine mesure avec la concurrence de la *Pure Oil Company*.

et aussi dans l'utilisation des sous-produits. « Dans ces circonstances, observe M. Jenks, on eût pu s'attendre à voir le prix du pétrole raffiné diminuer relativement au prix du pétrole brut dans des proportions supérieures à la baisse effective [1]. » De 1898 à 1900, le prix du pétrole raffiné a remonté en partie par suite de la hausse des produits de la métallurgie dont la *Standard* fait usage pour le renouvellement de son outillage, en partie parce que le trust a prélevé un bénéfice plus élevé.

La conclusion de la magistrale enquête de M. Jenks est ainsi formulée [2] :

« Le résultat général de cette étude des prix semble prouver que les trusts ont eu dans maintes circonstances, au moins temporairement, le pouvoir de dominer le marché, et que dans la plupart des cas ils se sont servis de leur influence pour accroître l'écart entre le prix de la matière première et celui du produit achevé. Ce résultat a pu être obtenu, soit en élevant le prix de vente, soit en diminuant le prix de la matière première, tantôt à l'aide de ces deux procédés. Dans tous les cas, l'écart entre le prix de la matière première et le prix de vente a été accru et par suite évidemment le profit du fabricant. D'autre part, plusieurs des exemples cités prouvent que les trusts ne sont pas assez puissants pour supprimer toute concurrence actuelle ou potentielle et que dans nombre de cas, peu de temps après la formation du trust, la *marge* a de nouveau décru et a été ramenée au même niveau qu'avant la fusion. »

En somme, de l'enquête de M. Jenks ressort nettement cette double constatation :

1° Le trust, lorsqu'il parvient à se rendre maître

1. *The Trust Problem*, p. 154.
2. *Bulletin of the Department of labour*, p. 764.

du marché, s'empresse d'augmenter les prix de vente en prélevant un bénéfice supérieur à celui dont se contentait l'industrie libre.

2° Lorsque le trust exagère la hausse des prix de vente au delà d'une certaine limite, ses exigences réveillent la concurrence et les prix sont ramenés à un taux plus modéré.

L'action du trust s'exerce donc dans le sens du renchérissement des prix. Nous savons cependant que, grâce à la concentration industrielle et commerciale qu'il réalise à un si haut degré, le trust est à même de produire plus économiquement que l'industrie libre. Mais nous savons aussi que la loi même de sa formation condamne le trust à périr s'il ne s'assure d'immenses bénéfices. Son capital initial démesurément gonflé, lui impose dès le début une surcharge énorme. Il lui faut rémunérer ce capital, supporter des charges très lourdes, acheter, ordinairement très au-dessus de leur valeur, les usines concurrentes. — Dans ces conditions, il est impossible au trust de se tenir pour satisfait d'un profit modéré et régulier. Il doit drainer des sommes considérables pour se rembourser des primes énormes qu'il a dû payer lors de sa fondation, pour servir au public souscripteur de ses titres un intérêt raisonnable, pour amasser un fonds de guerre dont il aura peut-être besoin prochainement.

Bénéfices des trusts. — De fait, les bénéfices des grands trusts, de ceux qui sont vraiment en Amérique les rois de l'industrie, sont considérables. Le trust du pétrole formé en 1882 au capital de 100.000.000 de dollars a réalisé, pendant les trois années 1896-1897-1898, des bénéfices nets s'élevant à 91.415.000 dollars. Son capital initial a donc été presque remboursé en trois années. Le dividende des années 1900 et 1901 s'est

élevé à 48 % du capital originaire; celui de l'année 1902 a été de 45 %[1].

Le trust du sucre a payé de 1892 à 1898, date à laquelle il a eu à lutter contre de puissants concurrents, 1° un intérêt annuel de 7 % aux actions de préférence : 2° aux actions ordinaires : en 1892 — 10 1/2 %; en 1893 — 21 1/2 %; de 1894 à 1898 — 12 %.

Le trust anglo-américain des filateurs de coton, American Thread Co., fondé en mars 1898, a distribué après clôture de son premier exercice annuel un dividende de 10 % aux actions ordinaires; il a en outre servi aux actions de préférence l'intérêt statutaire 5 %[2]. Depuis lors, ses bénéfices ont diminué : 274.352 livres en 1899-1900, — 254.675 livres en 1900-1901, — 160.273 livres en 1901-1902. Cette année, aucun dividende n'a été distribué aux actions ordinaires[3].

Le trust du sel formé en 1899 a distribué depuis sa fondation 7 % aux actions de préférence et 6 % aux actions ordinaires. Il eût pu distribuer davantage, car ses gains ont égalé, en 1900, 12 % de son capital global[4].

Le plus colossal de tous les trusts, celui de l'acier, a réalisé pendant son premier exercice 1901-1902 un bénéfice de 111 millions de dollars (555 millions de francs), pour un capital total de 1.404.000 de dollars, soit environ 8 % de ce capital (bien entendu très majoré).

Il ne s'ensuit pas naturellement que tous les trusts réussissent aussi brillamment. On cite de nombreux échecs : tel est le cas des premiers trusts du whisky et de l'anthracite, étudiés par M. de Rousiers dans son

1. *The Economist* de Londres, n° du 22 novembre 1902.
2. *Industrial Commission*, t. XIII, p. LXXX.
3. *The Economist* du 27 septembre 1902.
4. *Industrial Commission, ibid.*, p. LXVI.

livre les *Industries monopolisées aux États-Unis;* mais d'autres trusts succèdent à ceux qui ont fait faillite et, mieux dirigés, prospèrent. Depuis trois ans, on ne cite guère de trust en déconfiture. Sans doute les actions ordinaires (*common stock*) de la plupart des trusts, actions émises à 100 dollars, sont souvent tombées au-dessous du pair à 80, à 60, à 50 dollars [1]. Cette baisse ne touche pas sensiblement les fondateurs du trust déjà remboursés plusieurs fois grâce au *watering* de la valeur de leurs apports. Quant au bon public, au Monsieur Gogo d'Amérique qui a souscrit *au pair* une action dont la moitié ne représentait que de l'eau, il ne doit s'en prendre qu'à lui-même de sa déconvenue. Le trust, c'est-à-dire les lanceurs de l'affaire, encaissent de fortes sommes, et c'est là l'essentiel.

C. Le trust de l'Océan. Influence du trust sur le commerce d'exportation.

Le trust est pour plusieurs raisons beaucoup plus à même que l'industrie libre d'entreprendre avec succès le commerce d'exportation. L'étranger achète par grandes quantités. Seul un trust peut offrir à sa clientèle étrangère la livraison immédiate d'une masse considérable de marchandises. Seul un trust peut entretenir des agents dans tous les pays étrangers, en Chine, au Japon, dans l'Inde. Le commerce d'exportation est sans

1. Il arrive fort souvent que les titulaires d'actions ordinaires ne perçoivent aucun dividende, les bénéfices de l'exercice financier étant absorbés par le service des intérêts fixes à servir aux actions de préférence. Le trust des fondeurs et affineurs de métaux précieux n'a distribué aucun dividende à ses actionnaires ordinaires pour l'exercice clos le 31 octobre 1900. Il en a été de même pour le trust des compagnies houillères de Pittsburg. (*Industrial Commission*, t. XIII, p. cx et cxi.)

doute moins profitable que la vente sur le marché national, mais il a l'avantage de débarrasser le trust de l'excédent de production.

Le trust vend à meilleur marché à l'étranger qu'en Amérique. D'après M. Byron Holt[1], une machine à écrire Remington se vend à l'étranger 25 % moins cher qu'en Amérique. La même bicyclette de marque américaine se vend dans l'Inde 25 dollars (125 francs) contre 40 dollars (200 francs) aux États-Unis. Mais ici encore c'est le consommateur américain qui paie. Si le trust vend si bon marché à l'étranger, c'est uniquement parce qu'il lui est loisible, grâce à la protection douanière, de faire supporter à l'acheteur américain l'intérêt et le compte d'amortissement de ses frais généraux (achat, location ou entretien des locaux industrie lset de l'outillage, rémunération du capital engagé). Le produit exporté n'est grevé au contraire que du prix de la matière première et de la main-d'œuvre.

Au surplus, la seule inspection des statistiques suffirait à prouver l'incroyable développement du commerce d'exportation des États-Unis depuis vingt ans. En 1880, les exportations de l'Amérique atteignirent 902 millions de dollars. Ce chiffre s'est élevé en 1891-92 à 1.029.893.000 de dollars. Après un fléchissement dû à la crise de 1893 les exportations se sont élevées à 1.394.000.000 en 1899-1900, à 1.487.000.000 en 1900-1901 [2]. Les 3/4 des exportations américaines sont à destination de l'Europe.

1. *Chicago Conference*, p. 175.

2. La balance industrielle des États-Unis qui se traduisait en 1890 *pour les produits manufacturés seulement* en un excédent de 718.000.000 des importations sur les exportations s'est changée en 1900 en un excédent net de 984.000.000, soit un gain total de 1.702.000.000 de francs par rapport à 1890. (Edmond Théry, *Économiste européen* du 22 août 1902.)

« La caractéristique des temps nouveaux, ainsi que l'observe M. Paul Leroy-Beaulieu [1], c'est que cette exportation commence à se composer en grande partie d'objets manufacturés : en fait de cotons fabriqués en Amérique, l'Europe n'a reçu encore en 1899 et en 1900 que des quantités peu importantes. Mais il en est autrement pour les produits métallurgiques. L'Europe en reçoit pour plus de 25.000.000 de francs en 1899-1900; elle reçoit pour 12 millions 1/2 de machines à coudre, pour 10 millions de machines à écrire, pour 50 millions de francs de machines agricoles, pour 11 millions 1/4 de voitures pour tramways, pour 7 millions 250.000 francs de voitures diverses et de cycles. »

Les charbons américains donnent lieu également à une exportation naissante, mais déjà assez importante : en 1898-99, cette exportation était encore presque nulle. Elle s'est élevée en 1899-1900 à 596.000 tonnes dont 161.071 pour la France. Grâce aux bas cours des frets, qui permettent de livrer la tonne d'anthracite ou de houille de Philadelphie à Stettin moyennant 13 francs, de Philadelphie à Rotterdam ou à Hambourg pour 9 francs 40 [2], les Américains ont pu entrer en concurrence sur les marchés européens avec la houille anglaise ou allemande.

Cette prospérité paraît à première vue avoir subi un léger temps d'arrêt depuis un an environ. Déjà l'exportation des produits manufacturés avait quelque peu fléchi en 1901, fléchissement qui amenait un publiciste américain, M. Austin, à se demander dans un article de la *North American Review* (novembre 1901) si

1. *Économiste français* du 16 novembre 1901.
2. *Ibid.*, n° du 7 décembre 1901.

la guerre européenne contre les manufactures américaines avait commencé, question à laquelle cet écrivain donnait une réponse négative, attribuant le ralentissement dans l'exportation des produits manufacturés à la crise industrielle allemande et à une baisse générale des prix plutôt qu'à un boycottage de l'Amérique par l'Europe. Cette explication demeure-t-elle exacte en présence des dernières statistiques qui accusent, pour l'exercice compris entre le 30 juin 1901 et le 30 juin 1902, une diminution marquée des exportations américaines : 1.382.000.000 contre 1.487.000.000 de dollars en 1900-1901? Nous le pensons. L'Europe entière souffre en ce moment d'une profonde dépression industrielle ; les prix du cuivre, du pétrole, des produits métallurgiques en particulier ont notablement baissé dans l'Ancien Monde tandis qu'aux États-Unis l'activité des échanges est demeurée aussi intense. Les producteurs américains ont donc compris que dans ces conditions leur intérêt leur conseillait de ne pas développer avec exagération le mouvement des exportations, de *consolider leur position*, comme on dit à la Bourse.

Ce serait cependant se tromper étrangement que de supposer les Américains capables de renoncer à reprendre leur marche en avant et leur politique de conquête commerciale et industrielle de l'Europe et de l'Extrême Orient. La formation du trust colossal de l'Océan constitue à cet égard une indication dont la valeur ne saurait être exagérée. Jusqu'en 1900 les transports maritimes transocéaniques échappaient presque complètement au commerce américain. Sur environ 5 millions de tonnes [1], représentant la ca-

1. D'après le tout récent rapport du *Commissioner of Navigation* pour l'année finissant le 30 juin 1902 (p. 75), le commerce extérieur des États-Unis (importation et exportation) exige en 1902 l'emploi d'une

pacité de la flotte commerciale employée aux transports entre les États-Unis et les pays étrangers, 400.000 seulement formaient l'apport des États-Unis. Si l'industrie américaine voulait entreprendre une politique d'expansion commerciale, il était cependant nécessaire qu'elle se rendît maîtresse des moyens de transports internationaux et qu'elle eût sa flotte à elle. La création en 1901 du trust de l'acier devait hâter l'exécution de ce projet. L'*U. S. Steel Corporation* avait pour but avoué la conquête future des marchés européens ; cette conquête n'était possible que si les États-Unis pouvaient régler librement le cours de frets transocéaniques. Peu de temps après la formation du trust de l'acier, son président M. Schwab s'exprimait en ces termes :

« Il me semble que le plus grand trust que l'on puisse former serait un trust de constructeurs de navires. Si vous décidez de former un pareil trust et si vous avez besoin d'un organisateur, je suis là. Le jour où vous serez prêts à créer une grande marine marchande, vous trouverez l'*U. S. Steel Corporation* (trust de l'acier) prêt à entrer en concurrence avec toutes les aciéries du monde et ses prix ne seront pas les plus élevés. Je crois fermement que les États-Unis domineront bientôt le commerce du monde. Il en coûterait autant à des industriels chargés de transporter leurs produits

flotte à vapeur de 1.310 steamers avec un tonnage de 4.930.000 tonnes, savoir :

	Steamers.	Tonnage.
Commerce avec l'Europe	700	3.200.000
— l'Amérique du Nord	250	400.000
— l'Asie, l'Australie	100	400.000
— l'Afrique	80	380.000
— l'Amérique du Sud	110	300.000
— Bateaux-citernes (pétroliers)	70	250.000
TOTAL	1.310	4.930.000

dans ce pays-ci qu'à vous de transformer votre fonte en acier. Nous pouvons vous livrer les matériaux aussi bon marché qu'aucune usine du monde [1]. »

L'idée bientôt se précisa. Il ne pouvait être question d'acquérir du premier coup la totalité ou même la majorité des navires qui servaient aux transports du commerce américain avec l'univers. On s'en tint donc pour le moment à l'Europe. La flotte employée aux transports commerciaux entre l'ancien monde et les États-Unis représentait un tonnage de 3.200.000 tonnes. Le but à atteindre devait être de grouper la plus grande partie de ce tonnage (*a controlling part*) pour dominer le marché des frets. L'opération en somme était identique à celle à laquelle se livraient quotidiennement les promoteurs des trusts, à ce détail près qu'on allait avoir affaire à des entreprises étrangères. Le but précisé, on se mit à l'œuvre. *Go ahead!* telle est la devise américaine.

Dès la fin de 1901, P. Morgan avait acquis la propriété des 49 steamers de la compagnie Leyland d'une capacité de 295.133 tonnes. C'était déjà un coup de maître; ce n'était pourtant qu'un début.

Le 4 février 1902, un traité était signé entre MM. Pierpont Morgan et Cie, banquiers, d'une part, et les compagnies suivantes, d'autre part [2] :

1. Traduction de l'*Économiste français*, 7 décembre 1901. Il avait déjà existé dans le passé des trusts de compagnies maritimes, notamment celui des armateurs des navires qui transportaient le thé de Chine à Londres (1889) et aussi un trust australien d'affréteurs. Voir JEANS, *Trusts, pools and corners*, p. 124-131, et MACROSTY, *Trusts and the state*, p. 157. Mais aucun de ces trusts ne peut être comparé au trust de l'Océan, à la fusion transatlantique (*Transatlantic Merger*), comme on la nomme aux États-Unis.

2. Nous citons les chiffres qui suivent d'après le rapport officiel du *Commissioner of Navigation*, 1902, p. 68. Voir le texte du traité du 4 février, *ibid.*, p. 380.

	Navires.	Tonneaux.
1. La White Star Line (anglaise).....	26	266.140
2. L'International Navigation Company (ou American Line) américaine	24	180.639
3. L'Atlantic Transport Line (américain.).	23	182.860
4. Dominion Line (anglaise).....	14	110.112
Si l'on ajoute à ces navires ceux de la Leyland Line déjà possédée par M. Morgan, soit :	49	295.133
On arrive au total de.....	136	1.034.884

Aux termes du traité, les sociétés ci-dessus nommées s'engageaient à céder leurs actions à un syndicat à former avant le 31 avril 1902. Le prix d'achat était évalué : pour la White Star et la Dominion à dix fois les revenus nets de ces deux compagnies pendant l'année 1900; pour l'American et l'Atlantic, à une somme totale de 34.158.000 dollars; l'apport de la Leyland était évalué à 11.736.000 dollars. Le syndicat s'engageait à former une corporation au capital de 120 millions de dollars, moitié en priorités et moitié en actions ordinaires, plus 50 millions d'obligations 4 %.

Le syndicat se forma aussitôt. Mais la divulgation du traité devait produire en Angleterre une émotion intense. La Chambre des communes fut saisie de la question le 24 avril par M. Robertson et le 1er mai par Sir James Woodhouse. Le gouvernement répondit par l'organe du Ministre du commerce, M. Balfour, qu'il étudiait sérieusement cette affaire, mais qu'*il était résolu à ne pas se laisser aller à l'impulsion du moment*[1]. En même temps, on annonçait la prochaine création d'un grand trust maritime anglais, *The British Com-*

1. *Matin* du 2 mai 1902.

bine (capital projeté de 250 millions de francs) qui assurerait avec l'appui de l'État les transports entre l'Angleterre et le Canada[1].

Tandis que l'Angleterre est en proie à ces alarmes, Morgan agit toujours et bientôt (24-26 mai 1902) il traite tour à tour avec deux grandes compagnies allemandes, la *Hamburg America Linie* qui emploie au trafic transocéanique 66 de ses steamers cubant 352.548 tonnes et le *Norddeutscher Lloyd* dont 32 steamers (233.858 tonnes) naviguent entre l'Allemagne et les États-Unis. La convention intervenue n'est pas cette fois une fusion, mais un cartell. Ce cartel américain-allemand disposera de 1.600.000 tonnes, soit 50 % des 3.200.000 représentées par la flotte commerciale qui navigue de l'ancien monde aux États-Unis. Si, comme on l'annonce, la Netherlands American Line (9 steamers : 79.330 tonnes) adhère à la combinaison, le *Transatlantic Merger* et ses alliés allemands contrôleront 60 % des transports européo-américains.

Les stipulations principales du cartell germano-américain sont les suivantes[2] :

1° Les parties contractantes se garantissent réciproquement le maintien de leurs situations respectives. Le trust s'engage à n'expédier aucun vapeur dans les ports allemands sans l'assentiment du Lloyd et de la Hamburg. Il limite à deux par semaine le nombre des escales que ses stamers pourront faire dans les ports français. Les compagnies allemandes s'interdisent en retour l'accès des ports belges et limitent à 300, moitié à l'aller, moitié au retour, les escales de leurs bateaux en Angleterre.

2° Le syndicat abandonne à la *Hamburg* le trafic entre New-York et l'Asie orientale, de même qu'entre New-York et les Antilles.

1. *La République* du 17 juin 1902.
2. On trouvera le texte complet de ces traités p. 395 et 397 du rapport du *Commissioner of Navigation* (paru en novembre 1902).

3° Les conventions financières sont les suivantes :

Le trust garantit à chacune des deux compagnies allemandes un intérêt de 6 % sur le quart de leur capital. De leur côté, ces compagnies remettent au trust le quart de leur dividende effectif. Si ce dividende est inférieur à 6 %, le trust qui parfait la différence subit une perte; s'il est supérieur à ce taux, le trust réalise un bénéfice. Ainsi s'établit entre les deux parties une solidarité d'intérêts.

4° Une entente spéciale doit être conclue en ce qui concerne les tarifs de transports des voyageurs. Par contre, les tarifs des frets de marchandises demeurent libres. S'il s'agissait d'un cartell terrestre et non maritime, on dirait qu'il a le caractère d'un cartell de zones (*Gebietskartell*) et non d'un cartell de prix (*Preiskartell*), sauf pour le trafic des passagers.

5° Les deux parties s'engagent à se protéger mutuellement contre la concurrence; chacune d'elles se réserve un droit de priorité au cas où l'autre aurait besoin d'affréter de nouveaux navires.

Le contrat est conclu pour dix ans, mais sera résolu en cas de guerre entre l'Allemagne et les États-Unis [1].

Cet accord était pour le trust un premier succès sans être une défaite pour l'industrie maritime allemande qui avait traité d'égale à égal. Quelques mois plus tard (fin septembre 1902), le trust signait un nouveau pacte avec l'Angleterre. D'après cette convention, les compagnies anglaises entrées dans la combinaison resteront anglaises; la majorité de leurs directeurs, 6 sur 11, seront américains.

« L'arrangement porte en outre, a déclaré le ministre anglais M. Gerald Balfour [2], que tous les bâti-

1. Voir l'*Économiste Européen* du 10 octobre 1902, article de M. Théry.

2. Traduction partielle extraite de l'*Économiste français* du 10 octobre 1902. A la fin de son discours de Sheffield, dont on trouvera le texte original *in extenso*, p. 399-401 du rapport du *Commissioner of Navigation* pour 1902, le ministre se félicite de la cordialité croissante des relations entretenues par les deux nations anglo-saxonnes et, faisant un jeu de mots intraduisible en français, il ajoute : « Ma sérieuse confiance (*My earnest trust*) est que l'arrangement dont je puis vous faire part ce

ments battant pavillon britannique et la moitié des bâtiments qui pourront être construits ultérieurement pour la combinaison resteront anglais et continueront à porter notre pavillon, qu'ils seront commandés par des officiers anglais et que leurs équipages seront composés de sujets anglais dans une proportion raisonnable.

« En d'autres termes, ces compagnies anglaises resteront à tous égards anglaises, tandis que le gouvernement anglais, de son côté, continuera, comme auparavant, à les traiter sur un pied d'égalité avec les autres compagnies britanniques pour tous services postaux militaires et maritimes que le gouvernement peut requérir de la marine commerciale anglaise.

« En ce qui regarde la construction future, la combinaison a pris l'engagement que la moitié au moins du tonnage à construire pour le trust sera construite par des compagnies anglaises. Une stipulation expresse porte que le gouvernement, dans l'éventualité qui, je l'espère, ne se réalisera pas, où le trust poursuivrait une politique hostile à la marine marchande ou au commerce britanniques, mettrait fin à la convention qui vient d'être conclue. »

Au cours de ce même discours, M. Balfour avait fait part à ses auditeurs d'un autre arrangement conclu directement entre le gouvernement anglais et la compagnie Cunard demeurée indépendante. Cette compagnie s'engage à rester à tous égards une compagnie anglaise administrée par des directeurs anglais; ses actions ne pourront être transférées qu'à des sujets

soir, arrangement qui sauvegarde les intérêts britanniques dont nous avons la charge, sera durable et cimentera cette communauté d'intérêts, base la plus sûre et la plus solide de l'amitié entre nations ». L'ambassadeur américain, M. Choate, s'est hautement associé à ce vœu.

anglais. Ses navires seront commandés par des officiers anglais. Elle s'engage, en outre, à construire deux navires de 24 à 25 nœuds — un nœud de plus qu'aucun de ses bâtiments actuellement construits — et à les tenir à la disposition de l'Amirauté qui pourra les réquisitionner ou les acheter à un prix convenu. Par contre le gouvernement anglais avancera à la compagnie le capital nécessaire à la construction de ces deux navires et élèvera à 150.000 livres (3.750.000 francs) la subvention qu'il lui payait déjà antérieurement.

Cette seconde convention atténue un peu, mais bien peu, les conséquences économiques de l'absorption des compagnies anglaises par le *Merger*. A la flotte d'une capacité de plus de 1.600.000 tonneaux dont disposent le trust de l'Océan et ses alliés allemands [1], la *Cunard* n'oppose, il est vrai, qu'une flotte de 114.410 tonnes dont 92.324 seulement pour le trafic avec l'Amérique.

Le trust de l'Océan dont la situation était ainsi consolidée par avance, a été incorporé le 1er octobre 1902 à Trenton (New-Jersey) au capital de 170.000.000 de dollars, dont 120.000.000 de dollars en actions moitié de préférence et moitié ordinaires et 50.000.000 en dollars-obligations. 50.000.000 de dollars ont été versés en espèces par le syndicat Morgan en échange de ces obligations que lui a vendues en bloc le trust de l'Océan.

Voici, au surplus, le tableau encore inédit en France qui indique la répartition du capital social du trust de l'Océan [2] : *en dollars*.

1. A l'heure actuelle, de nouveaux steamers d'un tonnage total de 132.000 tonnes sont en construction pour le compte du trust de l'Océan La plupart de ces navires (98.000 tonnes) sont construits à Belfast (Irlande) par la maison Harland et Wolff, en vertu d'une clause expresse des traités intervenus.

2. Ce tableau est extrait du rapport du *Commissioner of Navigation* paru à New-York en novembre 1902 (p. 380).

	EN ESPÈCES.	OBLIGATIONS.	ACTIONS DE PRÉFÉRENCE.	ACTIONS ORDINAIRES.	TOTAL.
Syndicat Morgan.	.....	[50.000.000]	2.500.000	25.000.000	27.500.000[1]
International Line et Atlantic transport.....	15.844.000	.....	18.314.000	9.157.000	43.315.000
Leyland Line...	11.736.000	.....	.....	.....	11.736.000
Fonds de roulement (Working capital).....	.....	.....	786.000	6.643.000	7.429.000
Balance.....	22.420.000	.....	38.400.000	19.200.000	80.020.000
	50.000.000	[50.000.000]	60.000.000	60.000.000	170.000.000[2]

La balance est destinée à payer le prix d'achat de la White Star, de la Dominion Line, des nouveaux steamers (132.000 tonnes) en construction ainsi qu'à diverses autres dépenses.

Quelles seront les conséquences de la formation du trust de l'Océan? Il est certain, ainsi que l'a démontré M. de Rousiers[3], que la *fusion transatlantique* pourra réaliser de notables économies. La concurrence entre les compagnies maritimes les a souvent obligées par exemple à construire de nouveaux steamers à grande vitesse dont le type se démode vite et dont la capacité disponible est loin d'augmenter avec les dimensions, la machinerie et les soutes occupant à bord de ces navires une place exagérée. Mais s'ensuit-il, comme le pense M. de Rousiers, que le trust se fonde pour faire baisser les frets et que ce soit une naïveté de croire le contraire? (p. 833). Nous nous permettrons, malgré

1 et 2. Les chiffres de la seconde colonne placés entre crochets ne sont pas compris dans ces totaux; car les obligations ayant été achetées *au pair* par le syndicat Morgan, leur prix (50.000.000 dollars) figure déjà dans la 1re colonne dont il est tenu compte dans le total.

3. *Revue de Paris*, n° du 15 juin 1902.

toute l'autorité qui s'attache à l'opinion de M. de Rousiers, d'émettre à cet égard un doute. Que le trust baisse momentanément le prix des frets, qu'il *coupe les prix* à la mode américaine pour ruiner ses concurrents, rien n'est plus vraisemblable. Mais qu'il se contente longtemps de frets réduits, surtout s'il absorbe de nouvelles compagnies maritimes et s'il parvient à grouper 70 ou 80 % des transports transatlantiques, on peut demeurer un peu sceptique à cet égard. L'expérience prouve que la modération n'est pas la vertu maîtresse des trusts. Celui-ci a payé fort cher l'achat de la flotte dont il dispose[1]. Il est donc à craindre que tôt ou tard la pratique des *freight discriminations* s'introduise dans les transports des États-Unis en Europe. Les grands trusts industriels — celui de l'acier en particulier — n'ont évidemment pas à redouter d'être exploités par le *Transatlantic Merger*. Il n'en est pas de même des exportateurs européens. Ils pourront voir fleurir, grâce aux trusts, l'art de combiner les frets, de les sérier par nature de produits en favorisant ceux dont l'Amérique a le monopole ; les rabais secrets feront sans doute aussi leur apparition[2]. Cette ère toutefois n'est pas encore ouverte, et ce n'est sans doute pas avant d'avoir assuré par d'autres conquêtes sa marche en avant que le trust de l'Océan se révélera à nous sous ce nouvel aspect.

1. 1.040 francs le tonneau de jauge alors que la valeur courante du tonneau de jauge est de 200 à 250 francs (d'après M. Étienne, conférence du 13 novembre à l'Union coloniale, *Vie financière* du 14) ; — de 4 à 600 francs, selon M. Cadoux (*Revue de Géographie*, n° de juillet 1902). La *Cunard* évalue à 350 francs seulement en moyenne dans son inventaire annuel le prix par chaque tonne des navires de sa flotte.

2. On peut objecter, il est vrai, qu'en ce cas de nouveaux navires seront mis sur le chantier, que de nouvelles compagnies d'armement se fonderont. Sans doute, mais de telles entreprises ne se créent pas d'un jour à l'autre et, dans l'intervalle, il y a pour le trust la possibilité de réaliser de beaux profits.

En présence des surprenants progrès de l'industrie des États-Unis, divers économistes et hommes d'État ont dénoncé l'action des trusts américains comme menaçante pour l'Europe [1]. Il en est même qui ont demandé la conclusion d'une entente douanière européenne contre les États-Unis, l'oubli de toutes les vieilles querelles, le désarmement universel suivi d'une mise en défense contre l'invasion venue de l'Ouest. C'est, à notre avis, exagérer quelque peu les craintes que l'on est fondé à concevoir au sujet de la concurrence américaine et sacrifier des intérêts certains et primordiaux sur le continent pour combattre un péril encore insuffisamment précisé. D'une part, la comparaison entre les importations et les exportations, ou la balance du commerce n'est pas — sauf aux yeux des mercantilistes — un signe infaillible de l'enrichissement ou de l'appauvrissement d'un pays [2]. D'autre part, la prospérité commerciale des États-Unis aura sans doute et paraît déjà avoir eu, en 1901-1902, pour résultat de développer chez ce peuple jeune et avide de jouissance des besoins nouveaux auxquels la vieille Europe seule peut donner satisfaction; d'où l'augmentation des importations aux États-Unis consécutive au développement de leurs exportations.

Si cependant le péril devait se préciser pour l'Europe, des mesures de défense internationale pourraient évidemment devenir nécessaires. Il semble toutefois qu'en pareil cas l'intérêt de la France ne lui commanderait pas *nécessairement* de s'allier aux autres puissances européennes plutôt qu'aux États-Unis

1. Voir la Conférence précitée de M. Étienne à l'Union coloniale française.

2. Voir dans la *North American Review* de juillet 1901 l'article de M. Harold Cox : *American progress and british Commerce.*

On pourrait même soutenir qu'*a priori* nos intérêts économiques diffèrent moins de ceux de la grande nation transocéanique que de ceux de l'Angleterre et de l'Allemagne plus directement menacées que nous par l'expansion américaine. L'Amérique exporte surtout en France du coton (194.846.000 en 1901), des céréales (48.890.000), du cuivre (37.802.090), des huiles de pétrole et de schiste (36.233.000), du tabac en feuilles ou en côtes (26.882.000) produits dont les uns font radicalement défaut sur notre sol et dont les autres y sont récoltés en quantité inférieure à notre consommation. Par contre, nombre des articles qui composent notre exportation en Amérique, les tissus de soie (73.905.000 francs en 1901), les fleurs artificielles et ouvrages de modes (10.745.000), les vins (8.351.000), l'article de Paris (tabletterie, bimbeloterie, etc.) (8.215.000), les vêtements et la lingerie (5.882.000) ne paraissent pas, du moins d'ici à un certain temps, pouvoir être aisément remplacés par des produits américains d'égale qualité.

Peut-être ces circonstances faciliteraient-elles entre la France et l'Amérique, au prix de concessions réciproques [1], la conclusion d'un accord si la ligue européenne que l'on nous prédit se formait un jour et refusait de nous concéder les avantages que nous aurions le droit de réclamer. Quoi qu'il en soit, si une telle éventualité

1. Ces concessions ne devraient évidemment pas impliquer le sacrifice des intérêts vitaux de notre agriculture ou de celles de nos industries qui se trouvent en état d'infériorité par rapport aux industries similaires d'Amérique. Mais une transaction pourrait peut-être intervenir entre la France et les États-Unis. Une entente avec une nation européenne, leur alliée et leur entrepositaire dans l'ancien monde, serait en effet avantageuse pour les États-Unis, surtout si une guerre de tarifs devait un jour éclater entre eux et tels ou tels États d'Europe. Or, pourquoi la France ne serait-elle pas cette alliée de l'Amérique? — Voir à ce propos, dans la *Vie financière* du 14 novembre, les observations présentées par M. Mercet, président de l'Union Coloniale française, contre la théorie de l'isolement et en faveur d'une entente de nos compagnies maritimes avec le groupe Morgan.

venait à se produire, le gouvernement français aurait le devoir de ne pas se laisser entraîner à la légère, fût-ce au nom d'une prétendue solidarité des intérêts européens, à conclure une alliance douanière que ne justifierait pas une réciprocité de traitement [1]. La stricte application de la maxime : *do ut des*, devenue le principe directeur de toute la politique internationale contemporaine, s'imposera tout spécialement lorsqu'il s'agira pour la France de négocier un règlement d'intérêts avec des nations d'esprit aussi positif et avisé que l'Angleterre, l'Allemagne ou les États-Unis [2].

1. De même la sympathie ou l'antipathie que l'on peut professer à l'égard des trusts américains n'a rien à voir avec la question de savoir quel parti notre pays devra prendre au cas où un conflit commercial surgirait entre les États-Unis et l'Europe. Nous avons cru devoir juger sévèrement les trusts d'outre-Océan. Mais après tout ils n'ont exploité jusqu'ici que le consommateur américain dont nous n'avons pas à défendre la cause. La considération de l'intérêt national doit ici primer toutes les autres.

2. Au moment où nous achevons de corriger les épreuves de ce volume, nous apprenons la formation d'un *Comité central des Armateurs de France* qui groupe nos principales compagnies de navigation maritime. Le nouveau syndicat dont le siège social est situé à Paris, 18, rue de l'Arcade, a pour secrétaire général M. Paul de Rousiers ; il ne pouvait faire un meilleur choix.

CHAPITRE XI

L'OPINION PUBLIQUE ET LES TRUSTS.

Les partisans des trusts et leurs adversaires. — Les trusts et les partis républicain, démocrate, socialiste, anarchiste. — L'action sociale des trusts.

La question des trusts est trop intimement liée à celle de l'évolution matérielle et morale des États-Unis pour qu'il soit possible de s'étonner si elle préoccupe, disons plus, si elle passionne l'opinion publique dans ce grand pays [1].

Se prononcer pour ou contre les trusts, ce n'est pas seulement prendre position dans un débat théorique; c'est s'avouer le partisan ou l'adversaire de la force anonyme qui, depuis vingt ans, exerce aux États-Unis le gouvernement des intérêts en attendant qu'elle dirige les intelligences et courbe les volontés. Il importe donc d'examiner comment les diverses écoles et les divers partis ont envisagé ce problème, quelle a été leur attitude envers ces grandes organisations maîtresses de l'industrie de leur pays.

1. Le recueil le plus intéressant à lire pour l'étude des opinions professées en Amérique au sujet des *trusts* est le compte rendu de la *Chicago Conference* (septembre 1899). Les représentants des divers partis et des diverses classes de la société ont été entendus dans ce congrès, véritable consultation nationale sur la question qui nous occupe.

Les trusts, comme on peut le penser, ont trouvé aisément des défenseurs et même des panégyristes. Les champions du trust se sont rencontrés dans des milieux fort divers : dans les Universités, dans la presse, parmi les politiciens, au barreau et jusque dans les cours et tribunaux. Les plaidoyers sont presque tous composés sur le même thème : le trust, c'est le progrès industriel, c'est l'industrie intégrée, c'est la dernière étape de l'évolution rationnelle vers la production concentrée qui est aussi la production à bon marché. Peu importe le sort des petits ou moyens industriels éliminés par le trust ; ils représentent un régime industriel suranné, celui de la concurrence, ils n'ont qu'à disparaître. « La société ferait mieux de les pensionner comme indigents que de payer les prix élevés résultant des méthodes de travail inférieures qu'ils emploient[1]. » Au surplus, rien ne s'oppose à ce que ces victimes du trust trouvent à se replacer dans les établissements de leur adversaire victorieux et obtiennent une rémunération équitable de leurs facultés et de leur activité. « La concentration du capital ne chasse pas davantage le petit capitaliste, mais l'intègre dans un système de production plus vaste et plus complet où il produira la richesse à meilleur compte pour la communauté et recueillera pour lui-même un profit plus considérable. »

Les avocats du trust nient qu'il constitue un monopole. Ils essaient de justifier cette proposition par la théorie de la concurrence potentielle qui a déjà été exposée et par cette considération que le trust, en exagérant les prix de vente, se nuirait à lui-même puisqu'il restreindrait la consommation. Ils revendiquent en outr pour le trust l'honneur d'avoir amélioré les condition du travail.

1. GUNTON, *Trusts and the public*, p. 6.

Il reste, il est vrai, le reproche adressé aux promoteurs des trusts d'enfler le capital de ces sociétés. Ici encore on connaît déjà la réponse du trust. Le *watering* est licite en soi s'il ne dépasse pas l'évaluation correspondant à l'accroissement certain des bénéfices (*earning capacity*) qui résultera de la fusion.

Enfin les champions des trusts ont recours à un argument par lequel ils espèrent — non sans quelque raison — toucher la *corde sensible* du peuple américain. Ils revendiquent pour les trusts l'honneur d'avoir puissamment contribué à la grande œuvre de l'expansion américaine. « C'est un fait réconfortant, s'écriait à Chicago, en 1899[1], M. Foster, ex-gouverneur de l'Ohio, que ces progrès rapides de notre production manufacturière sur tous les marchés du monde.

« Nous sommes redevables de ce résultat en premier lieu à la protection douanière qui a encouragé chez nous l'esprit d'entreprise, en second lieu au trust si vilipendé (*so much abused*). Nous ne devons pas oublier que l'histoire de ce pays a pour caractéristique l'agrandissement du territoire. Que les grandes annexions d'aujourd'hui (Cuba, les Philippines) soient ou non des bénédictions du ciel, il est clair que, par une appréciation énergique de ces nouvelles conditions politiques, nous pouvons développer grandement nos intérêts matériels sans nuire à la virilité du peuple. Le canal de l'isthme (de Panama) sera construit, et alors avec l'établissement de stations navales à Honolulu et aux Philippines, avec l'aide toute-puissante des trusts, qui pourra nous égaler ? qui pourra aussi aisément que nous trafiquer avec les 700 millions d'hommes qui vivent de l'autre côté du Pacifique[2] ? Le rêve de Seward deviendra alors une réalité : le littoral américain du Pacifique sera plus riche que le littoral de l'Atlantique. »

1. *Chicago conference on Trusts*, p. 269.

2. Ce rêve d'établir un grand courant d'exportation américaine avec la Chine hante plus que jamais les cerveaux américains. L'un des orateurs du Congrès de Chicago a obtenu un succès considérable en soutenant cette thèse qu'à l'inverse de ce qui a lieu pour la monnaie, le produit alimentaire de bonne qualité chasse le produit grossier et inférieur. Il suffira de faire connaître aux 400 millions de Chinois le pain blanc, dût-on tout d'abord le leur donner gratuitement, pour les déshabituer peu

Ces plaidoyers ont gagné à la cause des trusts nombre de partisans. Les trusts ont pour eux la plupart de ceux qu'ils font vivre (notamment tous leurs ingénieurs, employés, contremaîtres, ouvriers à haut salaire); ils ont pour eux une grande partie des chauvins américains et des adeptes de la politique d'expansion commerciale et industrielle des États-Unis, enfin nombre de citoyens sincèrement convaincus et indépendants qui voient dans ces phénomènes de concentration l'accomplissement d'une loi économique nécessaire et bienfaisante. Et cependant le trust n'est pas populaire [1]. Il a contre lui, au moins en apparence, les deux grands partis politiques qui se disputent le pouvoir : le parti républicain et le parti démocrate.

L'hostilité contre les trusts est, pour le parti démocrate, affaire de tradition et de principe. Ce parti a toujours été en effet l'ennemi de la centralisation politique et administrative; il était naturel qu'il repoussât de même la centralisation industrielle. En outre, les démocrates ont depuis quelques années accentué le caractère social et populaire de leur programme ; leur principale plate-forme politique est la lutte contre la tyrannie de l'or, contre la ploutocratie. Ils sont en outre opposés à la politique impérialiste. Ils sont donc les adversaires-nés du trust et leur chef, M. Bryan, n'a pas hésité à lui déclarer la guerre dans la haran-

à peu de leur riz, pour en faire des consommateurs de pain, donc des clients pour l'Amérique, la plus grande exportatrice de blé de l'univers. Les Chinois paieront en espèces ou en produits indigènes et les États-Unis deviendront l'entrepôt du commerce de l'Orient.

1. Cette impopularité s'est parfois traduite sous une forme assez inattendue. Un prédicant a dénoncé en chaire les abus des trusts et déclaré que ces dangereuses associations avaient été expressément condamnées par le prophète Isaïe dans le passage suivant de ses prophéties « Malheur à ceux qui réunissent la maison à la maison, qui joignent champ au champ jusqu'à ce qu'ils se soient placés au centre de la terre.

gue vraiment fort belle qu'il a prononcée à Chicago, le 16 septembre 1899.

« Je tiens à déclarer qu'un monopole aux mains d'un particulier ne peut être défendu à aucun point de vue et qu'un tel monopole est intolérable. Je n'admets pas d'exception. Je n'admets pas la distinction des monopoles privés en bons et en mauvais monopoles. Il n'y a pas de bons monopoles privés. Il n'en peut exister tant que le Tout-Puissant n'enverra pas ses anges pour diriger de telles organisations. Un despote peut être meilleur qu'un autre, mais il n'y a pas de bon despotisme. Un trust peut être moins mauvais qu'un autre; mais il n'y a pas de bon monopole aux mains d'un particulier.

« Que dit-on pour la défense du trust? que si vous laissez quelques individus gouverner le marché et fixer les prix, ils se montreront débonnaires envers le public qui leur achète. Toute la défense du trust est fondée sur cet argument d'argent... Tout d'abord je nie qu'un régime de monopole abaisse les prix de vente. Mais en fût-il ainsi, il se présente à d'autres points de vue des objections dont la portée dépasse de beaucoup (*far outweigh*) les avantages financiers que le trust peut offrir. Car je proteste dès à présent contre la méthode qui consiste à faire trancher toute question par l'argument dollar. Je proteste contre cette tentative de ramener toute question au niveau des dollars et des cents. En 1859 Abraham Lincoln écrivait aux républicains de Boston : Le parti républicain croit à l'homme et au dollar ; mais en cas de conflit entre ces deux forces, il a foi dans l'homme avant d'avoir foi au dollar (*it believes in the man before the dollar...*). Lincoln avait raison. Rien n'est plus important que de se faire une idée juste des rapports entre l'homme et l'argent. *L'homme est une créature de Dieu et l'argent est une création de l'homme.* L'argent est fait pour être le serviteur de l'homme et je proteste contre des théories qui placent l'argent sur un trône et abaissent l'humanité. »

Le parti républicain, accusé par les démocrates, et ›uvent non sans vraisemblance, de soutenir les trusts, toujours repoussé énergiquement ce reproche.

« Le parti aujourd'hui aux affaires, disait M. Mac-Kinley dans ›n message du 4 mars 1897, s'est toujours déclaré opposé à

toutes les organisations capitalistes appelées *trusts* ou autrement et qui ont pour but de diriger arbitrairement la marche de l'industrie dans notre pays. Le parti républicain a toujours soutenu toute mesure législative tendant à empêcher l'exécution des projets des trusts visant à opprimer le peuple en lui imposant le paiement de majorations iniques sur les marchandises qu'ils consomment. »

En dépit de ces protestations, l'attitude du parti républicain à l'égard des trusts avait toujours paru suspecte. Il passait pour l'obligé et le serviteur de ces grandes organisations qui subventionnaient plus ou moins ouvertement ses campagnes électorales. Cette situation paraît s'être singulièrement modifiée depuis l'arrivée au pouvoir du président Roosevelt, adversaire des trusts, adversaire éclairé et pondéré sans doute, mais d'autant plus résolu à mettre un terme aux abus dont ces puissantes associations se sont rendues coupables. Dans une série de discours récemment prononcés dans diverses villes de l'Union, le président a proclamé la nécessité « d'imposer à ces corporations un contrôle non pas nominal, mais effectif[1] ». Il a mis en évidence les inconvénients de la législation actuelle et la nécessité de donner au pouvoir fédéral le pouvoir de légiférer sur cette grave question.

Le récent message présidentiel renferme à ce sujet d'importantes déclarations.

Nous croyons que le congrès ne peut avoir à s'occuper d'une question plus importante que celle des entreprises s'étendant sur plusieurs États (interstate business).

Je crois que les monopoles sont des faveurs injustes, faites pour empêcher ou paralyser la concurrence.

L'excès de capitalisation frauduleuse et les autres maux résu

1. Discours de Providence (Rhode Island) du 23 août 1902. Voir aus dans *the Outlook* du 13 septembre 1902 les discours prononcés à Bosto à Fitchburg et à Bangor.

tant des trusts, ainsi que les pratiques préjudiciables au commerce entre États, peuvent être empêchés, grâce au pouvoir que possède le congrès de réglementer le commerce avec l'étranger ou entre États, et d'établir pour le commerce certaines règles, certaines exigences le régissant directement, ainsi que ses instruments et ses participants.

Le président demande ensuite le vote d'une loi efficace et sensée sur les trusts. Si cette loi devait être inefficace, ajoute-t-il, il faudrait amender la constitution.

Par contre, le président est opposé à toute revision des tarifs douaniers. Ses déclarations à ce sujet sont exactement la contre-partie du mot célèbre de M. Havemeyer : « La protection est la mère de tous les trusts. »

La question des trusts n'a aucun rapport avec celle des tarifs. C'est sous un régime protectionniste que les États-Unis sont toujours devenus prospères, et des modifications survenant à un court intervalle n'auraient que de fâcheux effets.

Les tarifs donnent d'excellents résultats pour la prospérité du pays, aussi vaut-il mieux supporter pour le moment de légers inconvénients, que de bouleverser le commerce.

Conservons le principe de la protection, modifions-le au fur et à mesure que se transformeront les besoins nationaux, mais ne disloquons pas le système.

Un principe inviolable est que les droits protecteurs doivent au moins couvrir la différence entre le prix de la main-d'œuvre ici et au dehors. Il faut respecter les droits et le bien-être de l'ouvrier et du cultivateur américains.

La diminution au moins temporaire des droits de douane est cependant l'un des moyens les plus efficaces le tenir en respect les trusts qui tentent d'exploiter outre mesure le consommateur. — Il n'en reste pas moins qu'en réclamant pour le pouvoir fédéral les moyens de surveiller les trusts, en se déclarant favorable au

principe d'une réforme qui établirait la publicité des actes constitutifs du trust et rendrait impossible la scandaleuse majoration des apports, le président Roosevelt a bien mérité de ses citoyens. Il a su, par une courageuse initiative, dégager des compromissions qui lui ont été si longtemps et si justement reprochées l'honneur du parti républicain dont il est l'élu.

Les socialistes se sont montrés logiques en refusant de prendre parti contre le trust qui leur apparaît comme l'un des agents de la révolution économique prédite par Karl Marx. Un orateur collectiviste, Thomas Morgan (de l'Illinois), a nettement formulé cette doctrine au congrès de Chicago.

« Nous, socialistes, nous ne considérons pas l'intérêt spécial de telle ou telle industrie, de telle ou telle entreprise, de tel ou tel État, de telle ou telle nation. Nous considérons l'intérêt de l'humanité entière, tel qu'il est compris dans le développement de l'industrie et du commerce modernes...

« Nous, socialistes, nous voyons clairement ceci : de même que la petite boutique et la petite usine ont fait place à des établissements plus vastes, de même la petite entreprise est absorbée par des sociétés anonymes de plus en plus grandes qui se fondent à leur tour dans des trusts. Ces trusts eux-mêmes deviendront de plus en plus considérables et de moins en moins nombreux. Il n'est pas besoin d'être prophète pour entrevoir au terme de cette évolution un trust unique qui aura absorbé tous les autres. Et ne voyez-vous pas, vous, des hommes d'affaires, ne voyez-vous pas, comme nous les socialistes, au terme de cette inévitable évolution de la propriété de la terre, des moyens de production et de répartition *la fin du principe de la propriété privée ?* »

A ce coup de clairon collectiviste répond le cri de guerre des anarchistes qui saluent eux aussi, dans le trust, un agent de destruction sociale et qui, à ce titre le défendent. L'un des apôtres de l'anarchie, Tucker rédacteur de la *Liberté* de New-York, s'est exprimé en ces termes : « Le trust est inattaquable. Incrimine

cette forme de la coopération parce qu'elle restreint la concurrence, est une absurdité, car l'argument prouve trop. Le trust ne supprime pas plus la concurrence que la concurrence elle-même ne supprime chez autrui le droit à exercer la concurrence. Le trust met obstacle à la concurrence en produisant et en vendant meilleur marché que ses compétiteurs. Mais en ce sens tout concurrent heureux met aussi obstacle à l'exercice de la concurrence chez ses rivaux. »

« Les sources de tous les maux — poursuivait Tucker — sont ces quatre institutions : le monopole des banques, le monopole de la terre, le monopole douanier, le monopole des brevets. Ces injustices sociales profitent au particulier comme au trust; entre l'individu partisan de l'ordre social actuel et le trust, l'anarchisme se refuse à prendre parti. »

L'action sociale des trusts.

L'argumentation des socialistes et des anarchistes d'une part, celle de M. Bryan, interprète du parti démocrate, d'autre part, placent sur un terrain tout nouveau la controverse à laquelle ont donné lieu les trusts. Il est certain en effet que le problème des trusts ne se ramène pas exclusivement, selon la forte expression de M. Bryan, à une question de dollars et de cents. Quelle influence l'évolution économique nouvelle doit-elle avoir sur les destinées sociales de l'humanité, sur la condition morale du peuple, sur son intelligence, sur son caractère, sur sa volonté? C'est là une interrogation qui, elle aussi, se justifie, disons plus, qui s'impose. Il est assurément fort intéressant de savoir si le trust augmente ou diminue les prix de vente et les

salaires; mais cet aspect de la question n'est ni le seul, ni même peut-être le plus important. S'enrichir par le gain ou par l'économie n'est pas, après tout, le but suprême; l'argent est une *force auxiliaire*, il n'est ni une fin dernière, ni une règle de vie, ni un principe. Il se peut que le trust accroisse la fortune de l'Amérique. Mais cette grande nation sera-t-elle meilleure et plus heureuse sous le régime nouveau? C'est là aussi une question qui doit être posée et dont l'importance ne le cède à aucune autre.

Or c'est surtout si on l'examine au point de vue social que le rôle des trusts paraît mériter un jugement sévère.

Et tout d'abord, le trust favorise manifestement la corruption parlementaire. « Il n'est pas douteux, écrit M. Jenks (*op. cit.*, p. 190), que dans nombre de cas les trusts aient versé des sommes considérables pour influencer d'une manière ou d'une autre les pouvoirs législatifs. » Dans les assemblées législatives de plusieurs États, des députés se sont fait une lucrative habitude de déposer des propositions hostiles aux trusts dans l'espoir qu'on les achètera pour retirer ces motions. Ce chantage a pris de telles proportions, nous dit le même auteur, que les agents des trusts ont jugé plus économique d'acheter en bloc et une fois pour toutes leurs auteurs que d'avoir à traiter avec eux en détail et dans chaque circonstance. On raconte ainsi que le *leader* d'un parti au pouvoir dans un grand État a reçu pour prix de son concours dans un vote parlementaire un coquet pot-de-vin de 150.000 dollars (750.000 francs). Devant la première commission d'enquête sur les trusts, celle du *Lexow Committee*, M. Havemeyer n'a pas fait beaucoup de difficultés pour avouer que le trust du sucre subventionnait dans di-

vers États le parti le plus fort : ici les républicains, là les démocrates.

L'achat des consciences parlementaires n'est que l'une des multiples opérations immorales auxquelles se livre le trust. Il s'efforce encore, nous l'avons vu, de corrompre les employés de ses concurrents; tout au moins il ferme complaisamment les yeux sur les intrigues de ceux de ses agents qui tentent de le servir à ce point de vue. Les trusts sont aussi véhémentement soupçonnés d'avoir su se ménager parfois à prix d'argent certaines intelligences dans le corps judiciaire; de fait, les arrêts et les décisions de justice ont presque toujours eu pour effet de paralyser les dispositions légales contre les trusts. L'économie complexe de la législation américaine justifie plusieurs de ces sentences; elle ne les justifie peut-être pas toutes.

Une institution encourt déjà la censure des honnêtes gens lorsqu'elle est manifestement corruptrice, lorsqu'elle se présente avec un cortège de caractères avilis et de consciences souillées. Il n'est guère d'amnistie pour de telles pratiques dont on peut dire qu'elles constituent un forfait social. Le mot de l'Écriture : « Malheur à celui par qui le scandale arrive! » flétrit à jamais par avance de telles institutions.

Il est encore un autre reproche que l'on adresse au trust : celui d'énerver dans le peuple américain l'esprit d'entreprise, de l'habituer à se laisser diriger par autrui, à suivre une impulsion au lieu de délibérer librement sur la route à prendre. Les trusts répondent, il est vrai, qu'ils opèrent un simple déplacement de l'exercice de ces facultés déléguées par eux à quelques chefs véritablement aptes au commandement; l'homme de valeur continuera à penser, à agir, sur un

champ plus vaste comme ingénieur ou directeur du trust; son activité cérébrale sera élargie, non diminuée.

Cet argument ne paraît pas concluant. Pour un homme de valeur dont l'intelligence conservera un aliment digne d'elle, combien d'autres en effet seront confinés dans des tâches inférieures! L'unité de direction est la règle du trust, encore qu'il laisse quelque apparence d'autonomie aux établissements qu'il fusionne. D'une nation de travailleurs libres et de citoyens, il fait donc une nation d'employés et de salariés. C'est là un fait social dont les conséquences peuvent être considérables.

La victoire des trusts aboutit au surplus au despotisme le plus dangereux et le moins noble : celui de l'or. Le jour où toutes les industries étant exercées par les trusts, toute concurrence aurait été supprimée — ce qui, nous l'avons vu, n'a encore eu lieu que temporairement, — l'Américain serait esclave. Sous le régime de l'industrie libre un ingénieur, un contremaître, un ouvrier congédié par son patron peut retrouver du travail chez un autre. Il en serait autrement sous le régime autocratique des trusts. Le trust maître de toutes les usines qui concourent à l'élaboration d'un même produit, inscrira-t-il un travailleur sur ses listes de proscription, cette décision équivaudra à l'ancienne interdiction romaine de l'eau et du feu. Où ira cet *outlaw* que sa profession rejette et qui sans doute n'en connaît pas d'autre? il devra s'expatrier ou recommencer, à 30 ou 40 ans, l'apprentissage d'un autre métier. Une telle menace, suspendue sur la tête de chacun, mettrait l'Amérique à la discrétion des trusts.

Il est enfin un dernier péril que les défenseurs des libertés sociales doivent d'autant moins méconnaître

que leurs adversaires prennent soin de le leur signaler. Le trust est le fourrier du collectivisme. Chaque trust préside aux destinées d'une industrie; mais l'intégration n'a pas atteint son point culminant. L'ère des trusts groupant les établissements d'une seule industrie paraît close. Les trusts les plus récents paraissent devoir se constituer par groupes d'industries similaires, tel celui de l'acier qui a absorbé les trusts particuliers de la métallurgie. Entre ces trusts qui concentrent des groupes industriels existent déjà des liens étroits, des soudures; le trust de la navigation est fils de celui de l'acier, selon l'heureuse expression de M. de Rousiers. Les trusts du pétrole et de l'acier sont alliés et amis. Un jour viendra peut-être où, de fusion en fusion, il n'existera plus que cinq ou six trusts gigantesques qui finiront eux-mêmes par se fondre en un seul trust colossal. La révolution sociale serait alors faite à la grande joie de ceux qui en attendent la renaissance de l'âge d'or, en dépit au contraire des avertissements et des efforts de ceux qui la redoutent justement comme le plus grand et le plus aveugle cataclysme dont soit menacée l'humanité. — Le parti collectiviste ne s'y trompe pas : il attend des trusts le renfort qui doit, espère-t-il, lui donner la victoire.

CHAPITRE XII

LA LÉGISLATION ET LES TRUSTS. — REMÈDES PROPOSÉS CONTRE LES ABUS DES TRUSTS.

En présence des attaques et des critiques dirigées de toutes parts contre les trusts, il est permis de se demander comment il se peut, l'opinion étant manifestement hostile à ces associations, qu'aucune réforme n'ait été tentée par le législateur en vue de les soumettre à un contrôle et de prévenir le retour des abus dont ils se sont rendus coupables.

La réponse à cette question est bien simple. Toutes les mesures que peuvent dicter la méfiance et même l'aversion les plus caractérisées ont été prises aux États-Unis contre les trusts, soit par les assemblées fédérales, soit par la grande majorité des législations d'État. L'efficacité de ces mesures a jusqu'ici été nulle. La complexité du droit constitutionnel américain a merveilleusement servi les *combinaisons* et les *consolidations* industrielles. Les hommes de loi conseillers des trusts se sont montrés par leur intelligence et leur subtilité à la hauteur des *promoteurs* et des directeurs de ces grandes corporations. Il est aisé de s'en convaincre.

Lorsqu'on étudie la législation américaine, une distinction s'impose de prime abord entre la législation fédérale applicable à toute la confédération et la légis-

lation de chaque État dont les prescriptions ne sont obligatoires que sur le territoire de cet État. Au-dessus de ces deux législations, il y a la constitution des États-Unis qui assigne à chacune d'elles ses limites et qui édicte certains principes fondamentaux supérieurs à toutes les lois.

La législation fédérale relative au trust est formulée dans une loi de 1890 dite *Sherman Act* qui déclare illégaux « tout contrat, toute combinaison en forme de trust ou autrement ayant pour but de mettre entrave à l'industrie ou au commerce entre les divers États (*among the several states*) ou avec les nations étrangères. » Les contrevenants sont punis d'une amende maxima de 5.000 dollars et d'un emprisonnement dont la durée maxima est un an. Le même acte punit des mêmes peines toute tentative en vue de monopoliser le commerce ou l'industrie entre les divers États ou avec les nations étrangères.

Le texte paraît bien formel et on ne conçoit guère qu'un trust puisse échapper à son application. Erreur vite dissipée par les légistes !

Aux termes de la constitution américaine le congrès n'a qualité pour légiférer que sur les questions relatives au commerce entre États ou avec l'étranger. La cour suprême des États-Unis a donc jugé que le fait par le trust du sucre d'acquérir une raffinerie de sucre située sur le territoire d'un État ne tombait pas sous le coup du *Sherman Act* alors même que cet achat devait avoir pour conséquence de rendre toute concurrence presque impossible aux raffineurs indépendants de cet État.

Mais, arguait la prévention, la corporation qui a acheté cette raffinerie se propose d'exporter le sucre dans d'autres États ! Il y a donc de sa part *interstate commerce;* donc la loi de 1890 est applicable.

Nullement, répondit le juge Fuller dont la cour adopta l'opinion. « Le fait qu'un article est manufacturé pour être exporté dans un autre État ne suffit pas à lui donner le caractère d'un acte de commerce entre États. La loi de 1890 ne prohibe que les seuls actes qui mettent *directement* et *immédiatement* entrave au commerce entre États. »

La production américaine presque entière est gouvernée par les trusts, l'industrie libre est à peu près annihilée et l'on en est encore à chercher un acte juridiquement établi constituant le délit d'entrave au commerce d'État à État! Cette constatation peut être considérée comme le chef-d'œuvre de la science juridique!

Mais, dira-t-on, il reste la législation des États. Chaque État a le droit de légiférer contre les trusts et de leur interdire de produire ou de trafiquer sur son territoire. Cette ressource est tout aussi illusoire. Les *antitrust laws* sont légion[1]. Vingt-sept États ont voté des lois de cette nature; dans quinze États la prohibition des trusts est inscrite dans la constitution. Résultat de ces dispositions législatives ou constitutionnelles? Néant.

L'explication de cette faillite législative est aisée. Ce sont encore les jurisconsultes qui nous la donnent. Un État peut bien interdire la formation de trusts *sur son territoire,* mais il ne peut entraver le commerce *entre États.* Ainsi la législation de New-York peut bien empêcher un trust de se former dans les limites de cet État, mais non pas interdire à un trust dont le siège social serait situé dans un autre État — le New-Jersey ou le Delaware par exemple — d'importer à New York et d'y vendre tous les produits qu'il peut fabri

1. Le tome II des rapports de l'*Industrial Commission* reproduit l texte de toutes ces lois.

quer. Il suffira donc aux trusts de découvrir un État hospitalier[1] et d'y élire domicile pour être à même de poursuivre paisiblement leurs opérations dans les États-Unis.

Cette solution suffit à montrer l'inanité des lois actuelles contre les trusts. Mais il y a plus. Le pouvoir même que l'on veut bien concéder à un État d'empêcher un trust de se constituer dans ses limites, ce pouvoir n'est qu'un leurre. En vertu du 14e amendement à la constitution américaine, amendement qui défend à tout État de priver une personne de la vie, de la liberté ou de sa propriété sans procès légalement fait, la cour suprême a prononcé qu'un État n'a pas le droit d'interdire la création d'un trust alors même qu'il mettrait entrave à la libre concurrence (*restraint on trade*) s'il n'est prouvé que cette entrave est déraisonnable (*unreasonable*).

Par ce rapide exposé le lecteur peut se convaincre que si la constitution des États-Unis — et peut-être aussi les mœurs de ce pays — ne sont pas modifiés, il y a encore de beaux jours pour les trusts.

Remèdes proposés contre les abus des trusts.

Mais précisément il semble que ce double phénomène ne soit plus aussi éloigné de se produire qu'on eût pu le

1. L'État de New-Jersey s'est créé à cet égard une véritable spécialité. Sa législation sur les sociétés anonymes laisse toute liberté aux promoteurs des trusts; elle ne limite ni le chiffre du capital social, ni la durée des sociétés; la responsabilité des fondateurs et directeurs de sociétés est presque illusoire et l'impôt auquel sont soumises ces compagnies est non seulement très peu élevé mais *dégressif* (son taux est d'autant plus faible que le capital social est plus élevé). — Aussi le New-Jersey est-il le paradis terrestre des trusts qui, en grande majorité, possèdent dans cet État leur siège social (très souvent fictif). Certaines banques se créent d'importants revenus en servant de prête-noms aux trusts et en leur procurant dans leurs locaux une ombre de domicile social.

penser il y a cinq ou six ans. L'opinion publique s'émeut moins superficiellement qu'autrefois. Du côté des démocrates, M. Bryan a mené la belle campagne que l'on sait. Du côté des républicains, le président Roosevelt a repoussé fièrement tout soupçon de solidarité avec les magnats des trusts. De toutes parts on demande des réformes qui fassent rentrer les trusts dans le droit commun. Ces réformes, quelles peuvent-elles être ? quelles doivent-elles être ? C'est la dernière question qui nous reste à examiner.

Cette question — observons-le sans insister — ne se pose pas pour ceux qui considèrent le trust — bon ou mauvais — comme le produit d'une évolution industrielle fatale et incoercible. Mais une telle thèse d'apparence scientifique et qui à ce titre séduit nombre d'esprits simplistes et absolus n'est au fond rien moins que démontrée. L'évolution industrielle a engendré les trusts, soit; mais est-il impossible de réagir contre cette évolution alors qu'elle se révèle comme manifestement préjudiciable à l'intérêt public? Rien n'est moins évident. « Le brigand qui attaque des trains, observait un homme d'État américain, le général Parker, est l'héritier en ligne directe de l'ancien détrousseur de diligences. Il y a des évolutions absolument condamnables et des évolutionnistes qu'il faut pendre. » Le devoir de l'homme et son intérêt lui commandent parfois de lutter contre les forces naturelles et de s'opposer à leur manifestation. Sans l'énergie des Hollandais, sans les digues qu'ils ont construites, la moitié de leur territoire serait aujourd'hui le lit de la mer du Nord. L'instinct naturel de l'homme tend à développer chez lui la paresse, l'égoïsme, l'orgueil, la jalousie et c'est seulement au prix d'un incessant combat contre soi-même, c'est seulement encouragé et soutenu par cette puissante force

morale : le sentiment religieux, qu'il parvient à refréner ces mauvaises dispositions natives. De même les phénomènes économiques ne sont pas nécessairement bons parce qu'ils sont naturels. La concentration industrielle cesse-t-elle, à un certain degré, d'être un bien ? il peut être utile et même nécessaire de lui assigner des limites.

Mais comment atteindre à un tel résultat? Nous examinerons les principaux projets qui ont été mis en avant dans cet ordre d'idées.

Enregistrons d'abord pour mémoire la solution qui consisterait à supprimer purement et simplement les trusts. Une telle réforme ne peut évidemment s'accomplir aisément d'un trait de plume. Où commence la concurrence et où finit le trust? Comment distinguer l'entreprise à monopole de la grande entreprise industrielle indépendante? Dira-t-on que toute compagnie représentant plus de 60, 70 ou 80 % de la production nationale est un trust et qu'en deçà de cette proportion il n'existe pas de trusts? Un tel criterium est purement arbitraire. Une loi qui proscrirait les trusts sans plus de formalités ne serait pas appliquée ou risquerait de tuer la grande industrie en même temps que le trust. La fable de *l'Ours et l'Amateur de jardins* est toujours utile à méditer.

Certains économistes de l'école appelée en Allemagne *socialisme de la Chaire* et en France socialisme d'État ont réclamé comme un remède aux abus des trusts l'exploitation directe par l'État de tous les services et industries d'utilité publique : chemins de fer, télégraphes, téléphones, mines de houille [1]. Ce projet,

1. Voir Ely, *Monopolies and Trusts*, p. 56 et 264. — Un délégué des agriculteurs à la conférence de Chicago, M. Hanley, s'est rallié à ce système.

naturellement approuvé par les socialistes purs, ne laisse pas, à notre avis, d'être fort dangereux. L'exploitation par l'État est le plus souvent un mode de gestion très dispendieux [1]. Une telle régie n'élève pas nécessairement les prix de vente ou de transport, car l'État producteur ou transporteur fait appel, en cas de besoin, à son alter ego l'*État budget*. Mais la stabilité ou la baisse des prix est ici un pur trompe-l'œil. Le particulier paie comme contribuable autant et plus qu'il n'a économisé comme acheteur. Un tel régime ferait regretter à la longue le règne des trusts.

On ne peut guère considérer comme plus pratique le système qui consisterait à surtaxer les trusts. Ici encore il sera difficile de distinguer le trust de la grande industrie. En outre, la surtaxe imposée au trust réagirait en fin de compte sur le consommateur. Il serait naïf de supposer que le trust ne cherchera pas à récupérer, en augmentant les prix de vente, la charge qui lui serait imposée.

Sans aller aussi loin, ne peut-on, comme l'a demandé le président Roosevelt dans son dernier message, soumettre les trusts à un contrôle légal, les surveiller, les purifier, libérer le consommateur de leur tyrannie sans briser cette puissante machine de la grande industrie qu'ils ont construite et qu'ils dirigent? Nombreux sont les hommes d'État et les économistes qui ont jugé cette œuvre réalisable.

Projets de réformes législatives.

Avant tout, une réforme paraît s'imposer à ce point de

1. Exemple : le coefficient d'exploitation (proportion des dépenses pour un chiffre de recettes représenté par 100) a été en 1899 le suivant, pour les diverses lignes de chemins de fer :
Orléans, 46 °/₀ ; Midi, 46,8 °/₀ ; Lyon, 47,5 °/₀ ; Nord, 50.8 °/₀ ; Est, 53,7 °/₀ ; Ouest, 58,5 °/₀ ; État belge, 59,13 °/₀ ; État français, 68,7 °/₀.

vue : celle de la constitution américaine en tant qu'elle règle les attributions respectives et la compétence de la Confédération et des États. Ce conflit entre la législation fédérale et la législation des États est la vraie cause qui soustrait les trusts à toute surveillance, à toute répression; il importe de la faire cesser.

M. Bryan, chef du parti démocrate, a très nettement pris position à ce sujet dans son discours à la conférence de Chicago.

« Que le Congrès — disait-il — vote une loi d'après laquelle aucune corporation organisée dans aucun État ne pourra traiter d'affaires hors des limites de cet État si elle n'a reçu qualification d'une autorité créée par le Congrès. Cette autorisation ne sera accordée que sous des conditions qui : 1° empêcheront l'inflation du capital; 2° empêcheront de constituer un monopole en aucune branche d'industrie, et 3° assureront la publicité de toutes les transactions.

« *Une voix.* — Mais, Colonel — (M. Bryan est colonel de la milice), — une telle loi ne serait-elle pas inconstitutionnelle ?

« M. Bryan. — J'y arrive. Merci de m'avoir questionné sur ce point. Ce que je veux dire, c'est que le Congrès doit voter une telle loi. Si la cour suprême la juge inconstitutionnelle, je propose qu'un amendement à la constitution accorde au Congrès le pouvoir de détruire les trusts dans tout le pays. »

Le parti républicain a, de son côté, présenté en juin 1900 un amendement à la constitution qui eût conféré au Congrès le droit de légiférer sur les trusts. Mais les démocrates, par esprit d'opposition, ont voté contre le bill qui a été rejeté.

Il est certain, comme le proclamait M. Roosevelt dans son discours de Providence du 23 août dernier, que cette question de compétence prime toutes les autres. Les trusts ne pourront être surveillés que si on parvient à les débusquer de l'épais fourré juridique où ils opèrent à l'aise. Le maquis de la procédure est dans tous

les pays une retraite fort appréciée de ceux qui ont de bonnes raisons de craindre la lumière.

Supposons cependant que l'autorité fédérale ait juridiction sur les trusts, à quelles mesures pourra-t-elle recourir pour les empêcher d'abuser de leur puissance et d'exploiter le consommateur? Les mesures suivantes ont été proposées.

1° La Commission du commerce entre les États devrait être qualifiée non seulement pour édicter des règlements sur l'établissement des comptes financiers des chemins de fer, mais aussi pour inspecter ces comptes. Les décisions de cette commission devraient être rendues obligatoires à peine d'amendes. Les tarifs secrets de faveur obtenus par les trusts pourraient ainsi être supprimés.

2° Une autre cause du pouvoir excessif des trusts est leur mainmise sur les brevets. On propose donc que chaque industriel puisse faire usage d'un brevet et tirer parti d'une invention nouvelle moyennant le paiement d'une redevance (*royalty*).

3° M. Havemeyer a déclaré, comme il a été dit, que la protection douanière a été la mère des trusts. Il a ainsi indiqué, d'après une opinion, le moyen à employer pour tenir en respect ces associations. Le jour où un trust élèvera abusivement les prix de vente d'un produit, que le congrès ou, par délégation, le gouvernement supprime, abaisse ou suspende momentanément le droit auquel est soumis à l'importation le produit étranger similaire. Le procédé ne serait pas toujours efficace, car il est quelques trusts — celui du pétrole par exemple — qui, détenant le monopole des sources de production de la matière première, sont à l'abri de la concurrence étrangère. Mais il est certain que, dans le plus grand nombre des cas, l'abaissement

des barrières douanières serait contre la tyrannie des trusts une arme très puissante.

4° Quelques auteurs cherchent un remède à l'exploitation du public et à l'écrasement de l'industrie indépendante dans l'interdiction de certains procédés de concurrence. La loi devrait, d'après eux, proscrire notamment la concurrence *à se couper la gorge* qui s'exerce par la vente au-dessous du prix de revient dans une certaine zone en vue de ruiner un compétiteur. De tels actes méritent d'être flétris et condamnés.

Projets de réformes fondés sur la revision des lois sur les sociétés.

Plus que tout autre sujet la réforme de la législation sur les sociétés a sollicité l'attention des écrivains qui ont entrepris d'élucider le problème des trusts. Cette préoccupation paraît très raisonnable, car le principe même des abus justement reprochés aux trusts réside dans un vice originaire : l'*inflation* parfois scandaleuse, toujours injustifiée, du capital social. Telle entreprise qui, constituée au capital de 10 millions, eût pu se soutenir et même prospérer sans exploiter le consommateur, est contrainte pour rémunérer un capital exagéré de forcer les prix de vente, de n'accepter aucun partage du marché et de s'engager contre tout producteur indépendant dans une lutte à mort dont finalement le public paiera les frais.

Mais d'autre part le *watering* est la condition *sine quâ non* de la formation d'un trust. Jamais des industriels indépendants ne consentiraient à céder leurs propriétés si on ne leur reconnaissait d'énormes avantages. Or ces avantages, comment les offrir si on ne majore considérablement le capital de la société nouvelle? On se meut donc dans ce cercle vicieux : le *watering* est un procédé funeste aux intérêts du public, car il a pour

conséquence nécessaire son exploitation par le trust. Mais d'autre part, sans le *watering*, pas de trust.

Tout projet de réforme tendant à prévenir le *watering* et à éclairer le public sur la véritable valeur des entreprises industrielles à fusionner contrarie donc ou empêche complètement la formation des trusts. Mais à la différence des systèmes qui ont pour objet soit la suppression directe et immédiate des trusts, soit leur taxation progressive, les projets dont il va être question ne peuvent nuire en rien à la grande industrie indépendante, à la société industrielle ouvertement et loyalement constituée avec un capital social égal à la valeur réelle des apports. Ces projets ne visent et n'atteindraient que les trusts.

La réforme unanimement demandée par l'opinion en vue de remédier aux abus du watering et aux manœuvres dolosives des trusts n'est autre que l'organisation d'une publicité effective de leurs statuts et bilans ainsi que de tous les actes qui ont trait à la vérification et à l'estimation des apports. Le rapport préliminaire de l'*Industrial Commission* formule ainsi ces vœux :

A. Que les promoteurs et organisateurs des sociétés anonymes ou fusions industrielles soient tenus, lorsqu'ils mettent en souscription des actions ou obligations, de fournir des détails complets sur les apports en propriété ou en services, en échange desquels des titres ont été émis.

B. Que tous prospectus ou circulaires provoquant à participer à une souscription soient réputés frauduleux s'ils ne renferment tous les éclaircissements susdits ou si ceux-ci sont faux. Les promoteurs de l'affaire sont tenus pour responsables.

C. Qu'un certificat d'incorporation dont tout inté-

ressé pourra prendre connaissance indique la nature de l'affaire, les pouvoirs accordés aux directeurs, toute limitation apportée à ces pouvoirs ou aux droits des actionnaires.

Le même rapport demande l'établissement d'un contrôle légal sur les sociétés par actions qui devront présenter, chaque année, un rapport sur leur situation financière, donner à leurs actionnaires des renseignements sur la marche des affaires sociales. Le but poursuivi est, dit-on, d'encourager la concurrence lorsque les profits deviendront excessifs et de protéger le public contre la hausse des cours.

Alors qu'il n'était encore que le gouverneur de l'État de New-York, M. Roosevelt avait soumis à la législature de cet État un projet très complet et très étudié dans le détail duquel nous ne pouvons entrer mais qui se résume ainsi : vérification des apports [1], publicité des comptes et bilans financiers des sociétés, responsabilité effective des directeurs en cas d'inexécution des prescriptions légales. Chaque compagnie doit avoir un bureau officiel (*registered office*) où ses livres ou archives sont conservés et peuvent être inspectés par des officiers de l'État.

Il est évidemment difficile d'apprécier avec certitude les avantages ou les inconvénients de ces divers projets. Si cependant il nous était permis d'apporter ici une opinion personnelle, nous dirions que deux des remèdes proposés paraissent devoir être surtout efficaces ; l'un de ces remèdes est préventif : l'organisation d'une publicité effective non pas de tous les actes (au-

1. Toute action est réputée attribuée en échange d'une somme en espèces égale au pair du titre, à moins qu'avant l'émission, un contrat spécifiant exactement et complètement la cause de la délivrance des actions — apport en nature, services ou autrement — n'ait été transcrit sur les registres du bureau de la société.

cune entreprise industrielle ne résisterait à un pareil examen), mais des opérations préliminaires à la formation de la société et de ses comptes rendus financiers; l'autre remède est curatif : la suppression ou la diminution du droit d'importation sur les marchandises étrangères de même nature que celles dont le trust tente de monopoliser la production. La première de ces mesures édifierait le public sur la valeur réelle des apports et du fonds social; par là elle mettrait obstacle au *watering* et soustrairait les sociétés à la tentation de hausser les prix de vente pour rétribuer un capital gonflé. La seconde mesure agirait à la façon d'une soupape de sûreté en évitant, par l'introduction d'un élément réfrigérant et modérateur (la concurrence étrangère), les trop hautes pressions, c'est-à-dire ici les trop hauts cours. Contre ceux des trusts que de tels moyens n'atteindraient pas on pourrait, en cas d'abus caractérisé, recourir à d'autres moyens. En ce qui concerne le trust du pétrole qui, lui, ne doit rien au tarif, et qui puise en partie sa force dans la possession de voies de transports particulières (*pipe lines*), ne pourrait-on soit l'exproprier de cette canalisation qui en définitive traverse le sol de l'Union et ne peut subsister qu'avec l'autorisation expresse ou tacite de l'État, soit l'obliger à y véhiculer, moyennant une redevance équitable, le pétrole des raffineurs indépendants? Il ne faut pas se dissimuler au surplus que, surtout dans l'état actuel de la législation américaine, toute action contre les trusts risque de se heurter à de sérieuses difficultés. L'Or est une puissance formidable au service du trust. Mais l'opinion publique, elle aussi, est une force et cette force semble aujourd'hui se dresser contre le trust Il est permis de dire en effet que l'immense majorité du peuple américain applaudissait hier encore

cette énergique déclaration du président Roosevelt [1] :

« Nous avons le pouvoir de surveiller d'une façon « adéquate les grandes combinaisons industrielles et « nous trouverons le moyen de l'exercer. Nous n'agi- « rons pas d'une façon hâtive et désordonnée; mais « nous sommes fermement résolus à trouver la bonne « solution et *nous la trouverons* [2]. »

1. Discours à l'*Union League Club* (novembre 1902).

2. Au moment même où nous achevons de corriger les dernières épreuves de ce volume (10 février 1903), nous apprenons que la Chambre des représentants de Washington vient de voter à l'unanimité de 245 voix une loi prescrivant aux trusts, sous peine de se voir interdire tous échanges commerciaux d'État à État, de remettre à l'*Interstate Commerce Commission* une déclaration reproduisant le texte de leurs statuts, indiquant en détail leur mode d'organisation au point de vue financier, etc. Tout refus de répondre aux questions de la Commission sera puni d'une amende de 5.000 dollars au plus. Des efforts énormes sont tentés, dit-on, pour empêcher le vote de la loi au Sénat. Mais, fût-elle votée, son application ne risque-t-elle pas d'être entravée, comme celle de la loi de 1890, par l'interprétation qui en sera donnée par les cours de justice? — Quoi qu'il en soit, on dit le président Roosevelt décidé à aller jusqu'au bout et à provoquer, s'il le faut, une revision de la Constitution.

CHAPITRE XIII

REVUE ET STATISTIQUE DES TRUSTS DES ÉTATS-UNIS. AUTRES TRUSTS AMÉRICAINS ET EXTRAEUROPÉENS [1].

Après avoir décrit la formation et le fonctionnement des trusts, exposé leurs avantages et leurs vices, étudié leur influence sur les conditions de travail et les prix, montré quelle est leur situation devant l'opinion et devant la loi, nous passerons une rapide revue de ces associations ou du moins des principales en suivant, d'une manière générale, l'ordre chronologique.

1° Le plus ancien des trusts est celui du pétrole qui remonte en fait à 1872, mais qui n'a été légalement constitué qu'en 1882.

Nous renvoyons, en ce qui concerne ce trust, aux explications précédemment données (ch. VII, p. 105).

2° *Trust du sucre.* — Après sa dissolution à la suite de l'arrêt de la cour de New-York en 1890 (*suprà*, p. 104), ce trust s'est reformé le 10 janvier 1891 sous ce titre : *The American Sugar Company;* son capital est de 50.000.000 de dollars, moitié en actions de préférence, moitié en actions ordinaires. Pour l'historique de ce trust voir *suprà,* p. 154-158.

1. Les indications de fait qui figurent dans cette revue ont été po la plupart empruntées aux livres I et XIII des procès-verbaux l'*Industrial Commission*, complétés pour l'année 1902 à l'aide d'indi tions puisées dans les revues commerciales américaines ou anglaise

3° *Trust du whisky.* — Le premier trust du whisky fut formé en 1890 au capital de 35.000.000 de dollars sous cette raison sociale : *Distillers and Cattle Feeders' Trust*[1]. Il eut à lutter contre une active concurrence et sa faillite fut prononcée en 1895[2]. Quatre grandes compagnies créées de 1895 à 1898 ont virtuellement fusionné en juin 1899 par suite de la formation d'un *holding trust : The Distilling Company of America* (capital autorisé 125.000.000 de dollars), qui s'est rendu acquéreur de 95 °/₀ des actions de ces compagnies en échange de ses propres titres. Ce nouveau trust lui-même vient d'avoir un successeur : *The Distillers Securities Company,* qui a déjà acquis 90 °/₀ du capital émis de la *Distilling Company.* La *Securities Company* annonce son intention de distribuer pour l'exercice trimestriel qui prend fin le 1er janvier 1903 un dividende de 1 °/₀ à ses actions ordinaires[3].

4° Les trusts métallurgiques du fer-blanc (*American Tin Plate Co.*), de l'acier (*National Steel Co.* et *Federal Steel Co.*), du fil de fer (*Steel and Wire Co.*), de la tuyauterie (*National Tube Co.*), du feuillard et des lamelles (*American Steel Hoop Co.*), des tôles (*American Steel Sheet Co.*), tous fondés de 1898 à 1900, ont fusionné en mars 1901 avec la Corporation de l'Acier ou, plus exactement, ont été placés sous l'autorité de ce tout-puissant *holding trust* (voir *suprà*, p. 120).

5° Trust des rasoirs (*National Shear Company*) (septembre 1898) : capital 3 millions de dollars dont 1 million en actions de préférence ; le capital, de l'aveu

1. *Trust des distillateurs et des engraisseurs de bétail.* En effet, les distillateurs extraient l'alcool de diverses céréales dont les résidus servent à engraisser le bétail.

2. Voir DE ROUSIERS, *Les industries monopolisées*, p. 219.

3. *Financial and Commercial Chronicle* (de New-York), n° du 13 octobre 1902.

même du vice-président du trust, est cinq fois supérieur à la valeur estimative des fabriques.

6° Le trust du métal argent (*International Silver Company*) fabrique de la vaisselle d'argent (cuillers, fourchettes, services à thé, plateaux en argent). Il a été formé en novembre 1898 au capital de 20 millions de dollars dont 9 millions en priorités et 11 en actions ordinaires [1].

7° et 8° Trust du caoutchouc et des bicyclettes.

Le trust du caoutchouc (*Rubber Goods Manufacturing Co.*) a été formé en 1899 avec un capital autorisé de 50.000.000 de dollars, moitié en *preferred*, moitié en *common* stock. Un syndicat d'émission a avancé les premiers fonds nécessaires à l'achat des propriétés et a reçu par chaque centaine de dollars prêtés 100 dollars en priorités, 90 en actions ordinaires.

Ce trust opère d'accord avec son principal client le trust des bicyclettes, *American bicycle Co.* (10.000.000 de dollars en actions de préférence, 20.000.000 en common stock), qui fabriquait en 1900, 65 % des bicyclettes américaines.

9° Trust des produits photographiques (*General Aristo Co.*), formé en 1899 au capital de 2.400.000 dollars de *common* et 2.400.000 dollars de *preferred stock*. Ce trust a purement et simplement absorbé la plupart des entreprises indépendantes; il s'est assuré la propriété de la majorité des actions de quelques autres. Il est en réalité gouverné par la compagnie Eastman Kodak auquel il cède toute sa production. Cette compagnie propriétaire de plusieurs brevets refuse de vendre ses produits brevetés aux clients qui ne se fournissent

1. Il existe aussi un trust des fondeurs et affineurs de métaux (argent, plomb, cuivre) (*American Smelting and Refining Co.*), capital autorisé 65 millions de dollars.

pas exclusivement chez elle ou du moins ne leur vend qu'à des prix plus élevés.

10° Trust du sel (*Salt Combination*) formé en mars 1899 au capital de 5.000.000 de dollars en priorités et 7.000.000 en common stock.

11° *Trusts du tabac.* Il existe deux trusts du tabac : l'*American Tobacco Company*, capital autorisé 70.000.000 de dollars dont 14.000.000 en priorités et 56.000.000 en actions ordinaires et la *Continental Tobacco Company* (capital 100.000.000 de dollars, dont moitié en *preferred* et moitié en *common* stock). Le premier de ces trusts groupe les manufactures de tabac de toute nature, excepté le tabac à priser et les cigares que fabrique le second trust. Il « n'existe aucune relation entre ces deux associations, a déclaré naïvement M. Duke, leur commun président, si ce n'est que l'American Company possède une grande partie des actions de la Continental et que je suis le président des deux compagnies ». Ces trusts traitent d'importantes affaires avec l'étranger (Japon, Chine, Inde). Leur principal concurrent est l'Angleterre qui achète dans la Caroline du Nord et la Virginie le tabac en feuilles et qui l'importe pour le réexporter manufacturé. En 1901-1902, les trusts ont porté la guerre chez l'ennemi et une active concurrence s'est établie sur le marché de Londres. Finalement un accord est intervenu et les fabricants américains se sont retirés.

12° Trust du papier (*International Paper Company*) ; capital émis : 22.000.000 de priorités, 17.000.000 d'actions ordinaires, 9.000.000 d'obligations. Pas un dollar 'a été payé à un promoteur, mais le *common stock*, omme c'est du reste la règle, ne représente que du on vouloir (*good will*) : le trust dispose de 80 % de ı production américaine.

13° Trust des houillères de Pittsburg (*Pittsburg Coal Company*). Ce trust possède les mines de charbon bitumineux de Pennsylvanie. Son capital est de 64.000.000 de dollars dont moitié en actions de préférence et moitié en actions ordinaires [1].

14° Trust de l'Amidon (*National Starch Company*), formé en 1900. Capital effectif : 4.450.700 dollars en actions ordinaires, 2.219.400 en priorités, 1.846.800 en actions de préférence de second rang et 4.300.000 en obligations.

15° Trust des glaces (*Window Glass combination*); capital : 17.000.000 de dollars. Avant la formation de ce trust, plusieurs pools s'étaient succédé dans cette industrie, l'une de celles qui doivent le plus à la protection douanière. Les prix des glaces de 1896 à 1900 se sont tenus à un niveau élevé (le double des prix de vente en Belgique et en Angleterre).

16° Trust de la bière (*Cleveland and Sandusky Brewing Company*); capital en actions ordinaires : 15.000.000 de dollars; pas de priorités; 15.000.000 en obligations. Ce trust est le fournisseur des bars et saloons ; il a réalisé d'importantes économies, notamment sur les frais occasionnés par le transport de la bière dans les divers quartiers de chaque ville. Le nombre des voitures employées pour la livraison a été notablement réduit.

17° Trust du Gaz de Brooklyn (*Brooklyn Union Gas Company*). Capital : 30.000.000 de dollars, moitié en actions ordinaires, moitié en obligations.

18° Trust des produits chimiques (*General Chemical*

1. Un autre trust houiller, le *Great Lakes Coal Company*, vient de créer au capital de 5.000.000 de dollars d'actions toutes ordinaires pc exploiter 25.000 acres de terrains houillers acquis en Pennsylvan Voir la *Financial and Commercial Chronicle* du 22 novembre 1902.

Company), formé en mars 1899. Capital autorisé : 15.000.000 de dollars, moitié en actions de préférence, moitié en actions ordinaires.

19° Le trust de l'asphalte (*National Asphalt Company*), formé en juin 1899, est un holding trust. Cette compagnie ne fabrique pas elle-même, mais elle a la haute main sur 58 sociétés et contrôle environ 85 °/₀ de l'asphalte vendue aux États-Unis.

20° Le trust de l'huile de coton (*American Cotton Oil Co.*), formé en 1889. Capital en actions de préférence, 10.198.000 dollars; en actions ordinaires, 20.237.100; en obligations, 3.000.000.

21° Le trust de la meunerie (*Standard Milling Co.*) (6.900.000 dollars en priorités 5 °/₀, 4.600.000 en actions ordinaires, 5.750.000 en obligations 5 °/₀). C'est la plus importante société de meunerie du monde; elle peut moudre en effet 175.000 boisseaux de blé en un jour et cependant elle est loin de dominer le marché de la meunerie en Amérique.

22° Le trust des pêcheries (*American Fisheries Co.*, janvier 1898). Avant la fusion les bateaux de pêche devaient, quel que fût l'endroit où ils naviguaient, rapporter le poisson au port parfois éloigné où se trouvait la sécherie ou la saurisserie de ses armateurs. Aujourd'hui les bateaux débarquent leur pêche dans le premier port où le trust possède un établissement; d'où une économie de temps et d'argent. La compagnie peut préparer 50 à 60.000 barils de poisson par jour.

23° Trust du cuir (*M. S. Leather Co.*, 1893). Capital : 125.000.000 de dollars, moitié *preferred*, moitié *common stock*. Les actions sont exclusivement la propriété des industriels adhérents à la combinaison. Ce trust contrôle 50 °/₀ de la production.

24° Trust des machines élévatoires (*Otis Elevator*

Co.), formé en 1898; il contrôle 85 °/₀ de la production américaine et son exportation est importante [1].

25° Trust des Chemins de fer du Nord-Ouest (*Northern Securities Company*). Ce trust a été formé récemment par MM. Pierpont Morgan et Hill en vue d'acquérir la propriété des actions des deux grands chemins de fer de l'Ouest : le *Northern Pacific* et le *Great Northern*. Un syndicat concurrent, dirigé par MM. Kuhn et Lœb, ayant disputé ces titres au groupe Morgan-Hill, une hausse formidable de ces valeurs s'en est suivie et les vendeurs à découvert ont été écrasés ; d'où le krach de la Bourse de New-York du 9 mai 1901. Depuis lors, un accord est intervenu entre ces syndicats rivaux. La *Northern Securities Co.* est devenue propriétaire de la majorité des actions des deux compagnies de chemins de fer et a donné en paiement aux vendeurs ses propres actions. Mais le procureur général des États-Unis, agissant en vertu de la loi qui interdit les monopoles sur les chemins de fer, a fait défense à la *Northern Securities Co.* d'exercer son droit de vote dans les assemblées générales d'actionnaires. La cour suprême, saisie de l'affaire, s'est déclarée incompétente, mais sur l'ordre du président Roosevelt, l'*attorney general* poursuit à nouveau le trust en vertu du *Sherman Act* de 1890, loi jusqu'ici inappliquée.

26° Le trust des entreprises de construction et des compagnies immobilières (*United States Realty and Construction Company*) s'est formé au mois d'août 1902 au capital de 30 millions de dollars d'actions de préférence cumulatives 6 °/₀ et 36 millions de dollars d'ac-

1. L'*Otis Elevator Company* fabrique des machines élévatoires qui transportent les grains du wagon ou du navire dans un magasin. Cette compagnie possède des entrepôts ou magasins généraux où les grains sont déposés; elle délivre des warrants pouvant servir de titres de gage pour emprunts négociables par endossement.

tions ordinaires. Ce trust a fusionné diverses sociétés préexistantes : la *New-York Realty Company*, la *George Fuller Company*, *l'Alliance Realty Company*[1]. Il se propose d'entreprendre des opérations immobilières aux États-Unis et en Angleterre.

27° Le trust de l'électricité (*Edison Electric Company*) s'est formé au capital autorisé de 4.000.000 de dollars d'actions de préférence (dont il a été émis pour 2.000.000) et de 6.000.000 de dollars d'actions ordinaires (dont il a été émis pour 400.000 dollars).

Les obligations souscrites s'élèvent à 1.557.000 dollars.

Nombre de trusts sont projetés ou ont été créés pendant les derniers mois de 1902. Il n'est pas encore possible de décrire exactement leur constitution. Citons : le trust des filatures de coton des États du Sud (*Southern Cotton Yarn Company*). Le capital serait de 60 millions de dollars. Les fabriques du Sud comptent un million et demi de broches ; les filatures d'ores et déjà adhérentes ne représentent que le tiers de ce chiffre.

Le trust des fabriques de caisses de bois de la Nouvelle-Angleterre vient seulement d'être incorporé dans le New-Jersey. Capital : 15.000.000 de dollars.

Le trust des tanneries et peausseries de Philadelphie (15.000.000 de dollars) se constitue pour mettre fin à une active concurrence.

Le trust des fabriques de porcelaines (*American Potteries Co.*) est projeté. Son capital serait de 250.000.000 de dollars. L'une des fabriques adhérentes, Knowler et Taylor, est la plus importante du monde.

Le trust des épiceries de Chicago et de l'Ouest (*Wes-*

1. Voir la circulaire relatant les conditions de la fusion dans la *Financial and Commercial Chronicle* de New-York du 23 août 1902.

tern Grocers Co.) est un modeste petit trust qui *vaut* seulement 5.000.000 de dollars.

Un trust des conserves de fruits et de légumes du New-Jersey est projeté au capital de 30.000.000 de dollars.

Deux grandes banques de New-York : la *National Bank of the U. S.* et la *Western National Bank,* viennent de fusionner tout récemment (12 décembre 1902) pour former une société nouvelle au capital de 10.000.000 de dollars : *The Western National Bank of the U. S.* La banque ainsi créée sera l'une des plus considérables de New-York, trois banques de cette ville seulement étant constituées à un capital supérieur à 5.000.000 de dollars. En outre cette fusion aura pour conséquence d'établir une étroite solidarité d'intérêts entre plusieurs compagnies d'assurances sur la vie : l'*Equitable,* la *Mutual Life,* la *Prudential Life,* dont les deux banques réunies détiennent en grande partie les actions. Cette nouvelle paraît de nature à éveiller l'attention des compagnies françaises d'assurances sur la vie si vivement inquiétées sur notre propre marché par la concurrence américaine.

On annonce enfin (25 décembre 1902) la formation au capital de 200.000.000 de dollars d'un trust qui se proposerait de fournir le gaz d'éclairage aux principales villes d'Amérique et d'Europe.

Statistique des trusts des États-Unis.

En 1899, d'après l'Annuaire du *Journal of Co*
merce, on comptait aux États-Unis 353 trusts. Le capi
de ces trusts s'élevait à 5 milliards 832 millions 882.8
dollars, près de 30 milliards de francs (4.247.918.9

dollars en actions ordinaires, 870.575.260 en actions de préférence, 714.388.661 en obligations).

D'après une récente statistique publiée par le *Democratic Congressional Committee,* il existait, au 1er septembre 1902, 287 trusts dont le capital s'élevait à 6 milliards 972 millions 448.851 dollars (près de 35 milliards de francs). Le capital-actions figurait dans cette évaluation pour 5.803.231.600 dollars et le capital-obligations pour 1.169.217.251 dollars. Cette statistique ne comprenait que les trusts proprement dits, à l'exclusion des simples ententes industrielles dites *gentlemen's agreements,* telles que les prétendus trusts (qui seraient beaucoup plus exactement nommés pools ou cartells) du bœuf et de l'anthracite.

Autres trusts américains et extraeuropéens [1].

Il existe quelques trusts dans les États ou pays d'Amérique autres que les États-Unis.

Au Canada [2], les trusts sont peu nombreux, mais leur action n'en a pas moins soulevé des plaintes très vives. Le trust américain du pétrole, *Standard Oil Co.,* opère au Canada sous un autre nom : *The Imperial Oil Company.* Il a la haute main sur toutes les raffineries de pétrole du pays. Il existe aussi non un trust, mais une entente entre les raffineurs et fabricants de sucre dont les exigences ont amené le gouvernement canadien à diminuer les droits d'importation sur cette denrée.

1. Pour les trusts anglais, voir *infrà* chap. XIV. Il a été traité des quelques trusts existant dans les autres pays d'Europe dans la partie du livre consacrée à l'étude des cartells.

2. *Report of a Select Committee of the Canadian House of Commons,* 16 may 1888. — W. Ashley, *Surveys Economic and Historic,* p. 361-377. — *Industrial Commission,* t. I, p. 685-686.

On annonce la création d'un trust des manufactures canadiennes de chaussures [1].

Au Mexique, un trust des fabriques de sucre vient de se constituer sous la direction du gendre du président de la République. On prête au gouvernement mexicain l'intention de grouper toutes les compagnies de chemins de fer en un grand trust [2]. Une importante société financière, *The U. S. and Mexican Trust Co.*, vient en outre de se fonder au capital de 2.500.000 piastres or et contribuera sans doute à hâter, selon les procédés des États-Unis, la concentration et l'unification des industries mexicaines. Cette compagnie, dirigée par M. Stilwell et qui compte parmi ses principaux actionnaires des personnalités importantes — le ministre de la justice don Justino Fernandez entre autres, — a déjà acquis nombre d'actions des sociétés minières et des chemins de fer.

En Égypte, la fusion récente des raffineries de la Daïra Sanieh avec celles de la Société générale des sucreries et raffineries a plus que doublé la production de cette dernière compagnie (1 million de sacs par an au lieu de 400.000).

En Australie enfin, la constitution de divers trusts a déterminé le gouvernement à déposer tout récemment un projet dirigé contre ces associations. Aux termes de ce projet, le gouverneur général doit, chaque fois qu'il a connaissance de la formation d'un trust, prescrire l'ouverture d'une enquête. S'il est établi que le trust a pour but de faire augmenter les prix de vente, le Parlement en est aussitôt avisé et il décide si les tarifs de douane ne doivent pas être revisés.

1. *Handels Museum* du 30 octobre et du 13 novembre 1902.
2. Note de M. Blondel, ministre de France au Mexique, insérée dans l *Moniteur officiel du Commerce* du 29 mai 1902.

CHAPITRE XIV

LES FUSIONS (*amalgamations*) INDUSTRIELLES EN ANGLETERRE [1]. — TRUSTS INTERNATIONAUX.

L'Angleterre est la terre classique du libre-échange. Contrairement à la doctrine économique politique orthodoxe d'après laquelle le trust vit de protection et meurt de liberté, cette circonstance n'a nullement été un obstacle à la réalisation de fusions industrielles, c'est-à-dire à la production de phénomènes économiques analogues à ceux que nous avons observés en Amérique, bien que d'une intensité beaucoup moindre [2]. Cette constatation n'est au fond nullement anormale. Ainsi qu'il a été dit, la protection douanière favorise sans contredit les progrès du trust; elle ne le crée pas et ne lui est même pas indispensable si pour une raison quelconque soit temporaire (supériorité d'outillage), soit permanente

1. *Bibliographie: Industrial Commission*, t. XVIII, p. 14-74. *American Consular Report*. Trusts in Europe 1900, p. 512-555. — MACROSTY, *The Trust and the State*. Londres, Grant Richards, 1901, in-8. — J. DONALD, Trusts in England (*Review of reviews*, *New-York*, vol. XXII, p. 518). — *Journal des Économistes*, 15 novembre 1902, article de M. Raffalovitch.

2. Dès 1850, on vit en Angleterre le contrat juridique de *trust* servir à formation de compagnies minières de Cornouailles qui du reste ne étendaient à aucun monopole de production. La concession de la ine était demandée par un fidéicommissaire, *trustee*, les charges et les inéfices de l'entreprise restant au compte des porteurs de parts. oir Cook, *Trusts*, New-York, 1888, p. 10.

(possession exclusive des sources de production de la matière première), l'industrie d'un pays se trouve placée dans des conditions assez avantageuses pour n'avoir pas à craindre sur son propre marché les entreprises de l'étranger. Tel a été, jusqu'ici du moins, le cas de l'Angleterre. Grâce à l'abondance et au bon marché de la houille, à un outillage de premier ordre, à une division du travail vraiment scientifique, grâce aussi, il faut le dire, aux qualités remarquables de l'ouvrier anglais, les grands industriels de ce pays produisent à si bon compte que le monopole de la vente dans le Royaume-Uni leur est à peu près assuré et qu'ils sont avec leurs rivaux des États-Unis les plus grands exportateurs du monde. Dans ces conditions une entente entre les principaux producteurs anglais pouvait évidemment exercer sur le marché de la consommation une influence sinon despotique — une hausse par trop forte ferait reparaître le danger de la concurrence allemande ou américaine — du moins très effective.

Or précisément un accord de ce genre est intervenu depuis plusieurs années non sans doute dans toutes les branches de l'industrie anglaise, mais dans plusieurs et des plus importantes. Le plus souvent, cet accord s'est affirmé par la fusion de toutes les entreprises indépendantes en une vaste société par actions (*corporation*). La valeur des apports est estimée et la société nouvelle se charge d'en rembourser le montant. A cet effet, le promoteur de la combinaison donne aux apporteurs l'option entre un paiement en espèces (*cash*) ou en parts d'intérêts de la compagnie nouvelle. S'ils acceptent ce dernier mode de remboursement, ils reçoivent en général : 1° en actions de préférence une somme au moins égale, parfois supérieure, à la valeur des apports ; 2° un certain nombre d'actions ordinaires

qui représentent un bénéfice net (du bon vouloir, *good will :* c'est le water américain).

L'estimation des apports a lieu en prenant pour base soit la valeur en capital (*valuation basis*), c'est-à-dire l'estimation directe de la valeur du matériel des marchandises, des créances, etc., soit le profit (*profit basis*), c'est-à-dire d'après le revenu moyen des cinq dernières années. Les vendeurs des propriétés intéressés à la réussite de l'opération dont ils seront les principaux actionnaires garantissent (*underwrite*) l'émission.

Quant au promoteur, son bénéfice consiste, s'il achète personnellement la propriété des entreprises à fusionner, dans la différence entre ce prix d'achat et le prix de revente à la société nouvelle; s'il achète pour le compte de la société, dans une commission à lui versée par les vendeurs.

La loi anglaise interdisant aux directeurs[1] d'une entreprise de posséder plus d'un tiers du capital-actions, les lanceurs de l'affaire qui veulent conserver la majorité des voix dans l'assemblée générale de la future société s'arrangent de manière à faire souscrire par leurs parents et amis, par les principaux clients de la compagnie projetée la quantité de titres nécessaire pour leur permettre de rester les maîtres de l'entreprise.

A côté des fusions (*amalgamations*) il faut mentionner les ententes qui se concluent entre producteurs (surtout dans la métallurgie ou entre marchands épi-

1. Ces directeurs sont le plus souvent les anciens chefs d'industrie ui ont cédé leurs entreprises au trust. D'où leur nombre souvent exa-ré : le trust de l'imprimerie sur indienne a 84 directeurs, celui des anchisseurs de coton en a 45. « Il est assez étrange, observe MACROSTY *conomic journal*, sept. 1902, p. 354), de conserver à la tête d'un trust éé en vue d'assurer l'unité de vues et de direction ces mêmes indus-iels dont le désaccord a motivé la fusion ». De fait cette multiplicité administrateurs a nui à plusieurs trusts anglais.

ciers, boulangers, pharmaciens, cafetiers)[1], et qui ne diffèrent pas sensiblement des cartells : la plus célèbre de ces ententes est celle qui a été signée entre la *Coats Company* et la *English Sewing Cotton Company* (voir *infrà* même page.) Les meuniers de Londres se réunissent également à dates fixes en vue de fixer les prix de vente (Macrosty, p. 153).

Les principales amalgamations ou fusions anglaises se rencontrent dans les industries textiles. Nous les passerons rapidement en revue :

La plus importante amalgamation d'Angleterre (filature de coton) a pour raison sociale : *The Coats Cotton Thread Combination* et contrôle 60 % de cette fabrication. En juillet 1896, MM. J. et P. Coats dont l'entreprise industrielle très ancienne avait été convertie en 1884 en société anonyme, réorganisée en 1890, achetèrent les fabriques Brooks et Chadwick. Le capital actuel de la société atteint 10.000.000 de livres sterling. Le dividende mis en distribution s'est élevé en 1897 à 20 %, en 1898 à 30 %, en 1899 à 40 %, en 1900 à 50 %, en 1901 à 20 % du capital originaire.

La société Coats opère d'accord avec une autre puissante société, l'*English Sewing Cotton Company* (capital : 3 millions de livres) formée en 1897 par quinze fabriques de coton à coudre dont une française. L'*English Sewing Cotton* a distribué depuis quatre ans des dividendes variant de 8 3/4 à 3 3/4. Elle partage les débouchés avec la société Coats et vend au même prix. Leur *cartell* — car c'en est un — est encore fortifié par une convention avec un autre trust anglo-américain : *The American Cotton Thread Company;* capital 3.720.000 livres.

1. MACROSTY, *Economic journal*, 1902, p. 346.

A Manchester s'est formée la société des filateurs de coton fin (*Fine Cotton Spinners and Doublers Association,* mai 1898); capital : 6.650.000 livres dont une bonne partie ne représente que du *bon vouloir*. Cette société qui, de 1898 à 1902, a fusionné quarante et une entreprises, dont l'une la société anonyme des filatures Delebart-Mallet avait son siège à Lille, a payé en 1899 un dividende de 8 °/₀ à ses actionnaires ordinaires; les actions de préférence reçoivent un intérêt fixe, 5 °/₀. Les Coats ont des intérêts importants dans ce trust.

La société des teintureries de Bradford (*Bradford Dyers' Association*), capital : 4.225.000 livres, a fusionné en 1898 trente maisons et représente 90 °/₀ de la production régionale. Elle opère en complète harmonie de vues avec une autre société qui exploite une spécialité voisine : la *British Cotton and Wool Dyers' Association* (capital : 1.892.480 livres). Cette dernière société a établi la vente par zones et achète en gros ses matières premières. Le trust des teinturiers de Bradford s'est assuré la livraison du charbon à des prix avantageux en concluant une entente avec l'*Association des marchands et consommateurs de charbon de Bradford* (capital : 249.797 livres). Citons encore le trust des teinturiers en velours (*English Velvet Dyers' Association* (1899, 1 million de livres sterling) et celui de la teinture de couleurs écarlate et indigo (*Yorkshire Indigo Scarlet and Colour Dyers,* 1899, 468.000 livres).

Les peigneurs de laine du Yorkshire ont formé en juillet 1899, à Bradford, une société au capital social de 1.965.800 livres : *The Yorkshire Woolcombers' Association* qui a fusionné 38 entreprises. Deux ou trois maisons seulement ont refusé d'adhérer à cette com-

binaison qui gouverne les prix dans cette région, centre de cette fabrication en Angleterre.

A Manchester, le blanchissage du coton est en grande partie monopolisé par une puissante association (*The Bleachers' Association*, 1900, capital nominal : 6.791.000 livres[1]). — Ce trust qui a réuni cinquante-trois entreprises est uni par un traité avec la *Bradford Dyers' Association* à laquelle il a cédé le seul établissement de teinture qui pût lui porter ombrage.

La *Calico Printers Association,* formée en 1900 au capital social de 8.226.000 livres, représente 85 °/₀ de l'industrie anglaise d'impression sur étoffes d'indienne. La *Linen Thread Company* (filatures de lin) est un trust international que nous étudierons comme tel. Le trust du linoléum (Barry, Ostlere and Co.; capital : 984.000 livres) a réuni trois grandes fabriques de Kirkcaldy.

Pour l'industrie du velours, il n'existe pas de trust proprement dit, mais deux associations de quelque importance issues de la fusion de plusieurs maisons, l'*United Velvet Cutters Association* (140.000 livres) et l'*English Fustian Manufacturing Co.* (500.000 livres).

Les fabricants de dentelles de Nottingham ont formé une société au capital de 1 million de livres qui monopolise en fait cette fabrication.

Le trust du papier peint (*Wall Paper Manufacturers*) a été formé en décembre 1900 au capital de 4.141.000 livres. Il réunit trente et une maisons.

1. « Depuis nombre d'années — était-il dit dans le prospectus qui annonçait la formation de cette société — il a existé dans l'industrie du blanchissage de Manchester des associations volontaires pour la régl mentation des prix et pour divers autres objets. Mais il a été prou que seule une fusion pourrait procurer aux industriels la plénitude d avantages de la coopération. Plusieurs maisons qui n'étaient membr d'aucune association de prix ont adhéré à la présente fusion. » (Cité p MACROSTY, *op. cit.*, p. 174.)

La société dite *The Associated Portland Cement Manufacturers* (ciment de Portland) s'est formée en 1900 au capital de 6.349.000 livres.

Un trust des tabacs (*The Imperial Tobacco Company of Great Britain*, capital : 14.518.000 livres) s'est récemment formé avec de grandes sonneries de trompettes, dit l'*Economist* de Londres du 1er décembre, pour combattre l'invasion américaine. Mais à peine constitué, il a imité l'une des pratiques les plus critiquées des Américains en imposant aux commerçants ses clients l'obligation de ne vendre qu'à certains prix et de refuser de vendre aux personnes qui ne souscriraient pas à ces conditions.

La *British Oil and Cake Mills Company* (trust des huileries et fabriques de tourteaux) s'est formée au capital de 1.750.000 livres.

Dans l'industrie de la houille, aucun trust ne s'est encore formé. Mais la fusion de huit grandes maisons de vente du charbon a donné naissance à une importante société, *William Cory and Sons Limited* (capital : 2.650.000 livres). Cette société (commerce en gros) opère d'accord avec une autre qui, créée en 1899, a entrepris le commerce de détail.

Les industries métallurgiques anglaises, jusqu'ici demeurées indépendantes, paraissent depuis peu influencées par le mouvement d'unification dont le trust est l'expression. Les deux importantes sociétés Stewart, Menzie et Compagnie de Glasgow (capital : 850.000 livres) et Lloyd et Compagnie de Birmingham (capital : 450.000 livres) viennent de fusionner; la compagnie nouvelle s'est formée au capital de 2 millions de livres. On annonce également la fusion de deux grandes maisons de Sheffield [1].

1. L'*Economist* du 1er novembre 1902.

Tous les trusts ne réussissent pas. Les piètres résultats obtenus par deux trusts anglais, celui du sel et celui de l'alcali, ont servi longtemps, comme l'observe Macrosty[1], d'argument à l'appui de la doctrine économique d'après laquelle les trusts ne peuvent prospérer sous un régime de libre-échange. L'*United Alkali* (1884), capital : 8.420.550 livres sterling, a lamentablement échoué. Ses actions ordinaires dont la valeur au pair est de 10 livres ne valaient plus en 1901 que 2 livres 3/4. La *Salt Union* (1888) dont le capital a été réduit de 4.200.000 livres à 2.400.000, a également périclité. Ses actions de 10 livres ne valaient plus dès 1899 que 1 livre 5/8.

INFLUENCE DES FUSIONS INDUSTRIELLES ANGLAISES SUR LES CONDITIONS DU TRAVAIL ET SUR LE MOUVEMENT DES PRIX.

I. *Conditions du travail.* — L'enquête américaine sur les ententes et combinaisons industrielles en Europe[2] démontre que les trusts anglais sont obligés de tenir compte de l'opinion publique dont les trusts américains font assez peu de cas. Alors même que la fermeture d'un certain nombre d'usines ou fabriques leur permettrait de réaliser de notables économies, ils hésitent à prendre une telle résolution si elle doit avoir pour effet de priver brusquement de leur emploi nombre de travailleurs. On cite cependant plusieurs exemples de *dismantling :* le *Calico Printers* a fermé 15 fabriques, le *British Cotton and Wool Dyers* en a fermé 12 e l'*English Velvet Dyers* 3.

1. *Op. cit.*, p. 160.
2. T. XVIII, p. 33.

En Angleterre comme en Amérique les trusts se sont montrés plutôt bien disposés à l'égard des organisations ouvrières. La *Bradford Dyers' Association* a augmenté les salaires de son personnel. Tous les ans, une échelle de salaires est établie par un comité mixte composé de représentants des patrons et des délégués des Trade-Unions et la convention ne peut être dénoncée que moyennant l'observation d'un délai de préavis de trois mois.

M. Smith, de Birmingham, est l'auteur d'un projet ayant pour but d'assurer une étroite solidarité de vues et d'intérêts entre les associations patronales et ouvrières[1]. Aux termes de ce projet, aucun patron ne peut embaucher un ouvrier non syndiqué; par contre, aucun ouvrier syndiqué ne doit travailler pour un patron qui n'aurait pas signé la convention. Un comité mi-partie patronal et ouvrier (*Joint board*) statue sur tous les litiges. Il est établi un taux minimum au-dessous duquel les salaires ne peuvent être baissés. Dès que le *Joint board* le juge possible, les prix de vente sont augmentés et cette hausse entraîne une majoration correspondante des salaires. Toute augmentation des prix de vente qui aurait pour cause unique la hausse de la matière première et n'accroîtrait pas le bénéfice du patron ne donne pas lieu à une hausse des salaires.

Ce système adopté par la *Bedstead Association* (syndicat des fabricants de literie) et sévèrement critiqué à Chicago en 1899 par M. Still, a finalement échoué. On lui reprochait d'aboutir à la hausse des prix au détriment du consommateur, de nuire ainsi à l'ouvrier qui, lui-même, est consommateur, d'obliger le chef d'industrie à communiquer ses livres à son personnel, etc.

1. Voir le livre de M. Smith, *The New Trades Combination Movement*. Londres, Rivingtons, 1899.

De fait, l'entente a dû être dissoute en août 1900 en raison des nombreux manquements au traité dont certains syndiqués s'étaient rendus coupables en accordant des rabais secrets dans le but d'enlever la clientèle de leurs confrères. (MACROSTY, *Trusts and the State*, p. 165.)

II. *Prix de vente.* — A ce point de vue encore les amalgamations anglaises se sont montrées plus modérées que les trusts d'Amérique. La hausse survenue dans les cours des prix de vente a eu pour cause beaucoup plus le renchérissement de la matière première que les prétentions des *corporations* [1]. Les amalgamations ont demandé un accroissement de bénéfices beaucoup moins à une majoration des prix de vente qu'à des économies réalisées sur le prix de revient (économies sur les transports, sur les frais de production, sur la publicité, etc.). Cette sagesse relative s'explique en partie par ce fait que leur capital originaire a été beaucoup moins gonflé que celui des trusts américains, en partie aussi par cet autre fait que dans un état libre-échangiste, la menace de la concurrence étrangère protège malgré tout le consommateur. Il n'existe pas en Angleterre de loi spéciale prohibant les trusts, bien que la *common law* condamne le *restraint of trade*. Mais la législation sur les sociétés les soumet à une publicité étendue notamment au point de vue de l'appréciation des apports. Les manœuvres qui accompagnent aux États-Unis la formation des trusts sont de la sorte rendues beaucoup plus difficiles.

1. Voir MACROSTY, *Economic journal*, 1902, p. 362.

Trusts internationaux.

Il existe un petit nombre de trusts internationaux, c'est-à-dire de puissantes compagnies dont les propriétés et les intérêts s'étendent sur plusieurs pays. Rappelons qu'il est essentiel de ne pas confondre les trusts internationaux avec les cartells internationaux dont il a été traité précédemment (*suprà*, p. 95). Le trust est une entreprise unifiée; le cartell est une entente de producteurs n'aliénant leur liberté que sur certains points.

L'organisation et le fonctionnement des trusts internationaux sont assez mal connus. Ces entreprises parviennent le plus souvent à se dérober aux investigations dont elles sont l'objet. Les plus importantes de ces organisations sont les suivantes :

1° Le trust de la Dynamite (*Nobel Dynamite Trust Company*), formé en 1886 au capital de 9.600.000 livres sterling. Cette compagnie a acquis la totalité des actions des cinq plus grandes compagnies anglaises et allemandes pour la fabrication des explosifs. Son influence sur le marché international des produits de ce genre est considérable.

2° Le trust du Nickel (*International Nickel Co.*), formé en 1902 à Trenton (États-Unis, New-Jersey). Ce trust anglo-américain constitué au capital de 24 millions de dollars, plus 10 millions de dollars représentés par des obligations, a fusionné la Canadian Copper Co., la Nickel Corporation (de Londres), l'Oxford Copper Co.; il possède en outre en Amérique d'importantes fabriques à Bayonne (New-Jersey). On estime qu'il représente la moitié de la production du monde [1].

1. *Handels Museum* de Vienne, n° du 24 avril 1902. Voir aussi la *Financial and Commercial Chronicle* de New-York du 29 novembre 1902.

3° Le trust du Borax (*Borax Consolidated Company*, 1899, capital : 3.200.000 livres). — Ce trust, formé en Angleterre, a absorbé il y a trois ans, en même temps que diverses sociétés anglaises, américaines, chiliennes, péruviennes, une société française, la Société lyonnaise des mines et usines de borax, propriétaire de trois raffineries à Maisons-Laffitte, Lyon, Vienne et concessionnaire des mines de Khuvadenghian et de Karassi (Asie Mineure). Les actionnaires de la compagnie lyonnaise ont eu l'option entre le remboursement au pair en espèces ou en obligations 4 1/2 du trust anglais [1].

4° Le trust du soufre (*Anglo Sicilian Sulphur Company*) a un capital autorisé de plus de 25 millions de francs sur lesquels plus de la moitié a été versée. Par suite des contrats passés en 1901 avec les propriétaires des principales soufrières, la compagnie contrôle 90 % de la production sicilienne du soufre. Depuis la formation de cette société, le prix de vente du soufre brut destiné à l'exportation a augmenté pour le plus grand profit de la région et les salaires ont haussé [2].

5° La *Coats Compagny* et sa sœur cadette l'*American Thread Compagny* sont deux trusts anglo-américains. La *Coats Company* possède des fabriques en Angleterre, au Canada, en Russie. L'*American thread Company* a un capital émis de 4.890.475 dollars en priorités, 4.200.000 dollars en actions ordinaires, 6.000.000 de dollars en obligations. La majorité de ces titres appartient à l'*English Sewing Company*, autre trust allié des précédents mais purement anglais et qui a formé le capital nécessaire à l'achat des entreprises

1. Pour plus de détails, voir LAUR, *De l'Accaparement*, p. 167.
2. *American Consular Reports. Trade Combinations in Europe*, p. 495.

fusionnées. L'*American Thread C°* produit les 2/3 du fil de coton manufacturé en Amérique. Notons en passant ce fait, qu'un tiers de son personnel — ouvriers et employés — est composé de Canadiens-Français.

6° La *Linen Thread Company,* formée en 1898 à Glasgow (capital : 2.000.000 de livres), est aussi un trust international dans lequel les Coats sont intéressés. Cette société possède des filatures de lin en Écosse, en Irlande, en Amérique (New-Jersey et Massachusetts), en Allemagne (Hambourg).

7° Le trust du savon (*Sunlight Soap, Monkey Brand*) a été créé au capital de 2 1/4 millions de livres par la fusion de diverses fabriques. Il possède des établissements en Allemagne, en Suisse, en Angleterre et en Amérique.

8° Le trust des diamants du Cap (*De Beers Mining Company*) possède les quatre grandes mines du Cap, celles de Kimberley. Il en a fermé deux et a pu, grâce à cette limitation de l'extraction, relever à 23 shillings par carat le cours des diamants tombés auparavant à 18 shillings 6 pence le carat [1].

9° Le trust anglo-américain des entreprises de construction immobilière (voir *suprà,* p. 212).

10° Le trust américain du cuivre (*Amalgamated Copper Company*) n'est pas proprement international. Mais il contrôle la production cuprifère américaine et par suite le marché du monde [2]. Fondé en 1899 au capital de 75 millions de dollars, ce trust dispose des 2/3 de la production des États-Unis qui représente plus de la moitié de celle du monde : 293.000 tonnes en 1900 sur 496.780 tonnes.

1. *American Review of Reviews,* n° de novembre 1899.
2. DOLLÉANS, *De l'Accaparement,* p. 152.

CHAPITRE XV

LES CORNERS ET LES RINGS.

L'étude des corners et des rings est en soi étrangère à notre sujet. Nous n'étudions en effet que les ententes et les fusions industrielles (cartells et trusts) à l'exclusion des syndicats de pure spéculation formés entre non-producteurs dans le but d'accaparer telle ou telle denrée ou marchandise, d'en faire hausser le prix et de revendre avec un fort bénéfice les stocks mis en réserve. Entre le cartell et le trust, d'une part, le corner ou le ring, d'autre part, il y a toute la distance qui sépare une institution économique régulièrement organisée et durable d'une coalition financière essentiellement éphémère, créée dans un but d'accaparement et d'agiotage.

Il paraît cependant nécessaire, ne fût-ce que pour éviter tout risque de confusion entre des associations si différentes, de définir brièvement le corner et le ring, de préciser exactement le caractère de ces syndicats, d'indiquer à grands traits leurs moyens d'action, leurs procédés et leurs visées.

Qu'est-ce tout d'abord que le *corner* et que le *ring* ? Dans son étude sur les cartells présentée en 1894 au congrès du *Verein für Sozialpolitik* tenu à Vienne

1. *Schriften der V. für S.*, t. LXI.

le professeur Stieda cite cette définition anglaise du *corner* : « On nomme *corner* le traité par lequel un groupe de spéculateurs conviennent, soit de faire hausser les prix d'une marchandise déterminée en procédant à d'importants achats et à l'accaparement de cette marchandise, soit au contraire d'en faire baisser le prix au moyen de ventes considérables. » Quant au *ring*, Engelcke le définit ainsi qu'il suit dans un rapport présenté au même Congrès : « une association de spéculateurs, qui retirent momentanément de la circulation et qui accaparent telle ou telle marchandise, afin d'écouler au plus haut prix possible les stocks ainsi emmagasinés ».

Ces définitions ne font pas apparaître nettement la différence qui existerait entre les corners et les rings. Mais d'abord cette différence existe-t-elle? Un autre auteur, Kleinwachter, le nie. Il donne du ring et du corner cette définition où les deux termes sont présentés comme identiques. « Les associations dites *corners* ou *rings* sont des entreprises de pure spéculation qui ont pour but une exploitation du marché de la consommation (*Ausbeutung des Konsumierenden Publikums*). Comme la coalition pour l'accaparement des blés au moyen âge, les *rings* ou *corners* tentent d'accaparer tous les stocks d'une marchandise (le cuivre, l'avoine par exemple) et de les revendre au public à des prix usuraires. »

Enfin d'après Liefmann (*Die Unternehmerverbände*, p. 125), le ring se distinguerait du corner, non par son objet qui est le même, mais par la nature des éléments dont il se compose.

« Un *corner*, écrit cet auteur, n'est pas une association, pas même un syndicat de *personnes économiques*, mais une simple manœuvre commerciale (*Kaufmannische Manipulation*) qui peut être entreprise aussi

bien par un seul individu que par plusieurs. — Dans le cas le plus fréquent, il se propose d'acquérir tout le stock disponible d'une marchandise en vue de la monopoliser et de la revendre avec bénéfice. L'association de plusieurs personnes en vue de se livrer à une manœuvre de ce genre est un *ring*..... » La formule peut paraître à première vue un peu vague. Puisque le corner, nous dit-on, peut être le fait, non pas seulement d'un unique individu, mais de plusieurs, à quels signes sera-t-il possible de reconnaître d'un *ring* un *corner* tenté par un groupe de spéculateurs? La remarque de M. Liefmann n'en demeure pas moins juste en soi, à la condition qu'on ait soin de laisser au fait constaté le caractère d'indétermination qui lui est propre; une définition trop précise du *corner* et du *ring* serait en effet nécessairement infidèle. La seule observation qui puisse être présentée avec certitude est la suivante, qui confirme au fond l'assertion de Liefmann : en langage de bourse, on emploie de préférence le mot *corner* pour désigner une manœuvre d'accaparement entreprise par un spéculateur isolé ou un petit groupe de spéculateurs, tandis que la même manœuvre reçoit plutôt le nom de *ring* (parfois aussi en Allemagne celui de *Schwanze*) si une compagnie financière ou tout au moins un syndicat en est l'auteur.

M. Claudio Jannet a décrit fort clairement la tactique ordinaire des organisateurs d'un corner ou d'un ring. « Ils débutent par acheter tous les stocks disponibles, ce qui commence à faire monter les prix. Ils se gardent de cesser absolument de vendre, de manière à faire souffrir tous les consommateurs; ce serait trop dangereux. Seulement, ils limitent les ventes aux besoins de la consommation journalière, et les font des prix gradués au fur et à mesure que le cours s'

lève sur le marché par les achats qu'ils font de tous les stocks existants. Ces ventes doivent être faites par les membres du corner, chacun dans les limites convenues. En même temps le corner achète à terme aux liquidations successives toutes les quantités offertes et l'élévation des cours provoque la multiplication des offres. Il ne craint pas de s'encombrer, car au moyen de warrants, il se procure de l'argent pour à peu près la valeur de la marchandise. Les vendeurs à découvert se trouvent pour la plupart du temps dans l'incapacité de livrer à cause de l'accaparement des existences par le corner. Ils sont obligés de se racheter, de payer de lourdes différences, et c'est le plus net des bénéfices du corner. Ainsi ont procédé les corners sur les blés à Chicago de 1882 à 1887, les corners sur les cotons à Liverpool, celui sur les maïs à Vienne en 1888 [1]. »

Il s'en faut de beaucoup que les corners et les rings réussissent toujours dans leurs entreprises. La faiblesse de ces combinaisons parfois formidables par la puissance des capitaux dont elles disposent, vient, selon l'expression très heureuse de M. Charles Brouilhet [2], « de ce qu'elles manquent de prise sur l'offre et la demande ». Le corner rafle tous les stocks disponibles, mais il n'a pas d'action directe sur la production. Si sa mainmise sur les disponibilités coïncide avec un maximum de dépression suivi bientôt d'une amélioration de la situation et d'une augmentation de la demande, il a pour lui les meilleures chances. Mais si la crise se prolonge trop, l'industrie, stimulée par l'amélioration factice des cours que provoquent les achats du corner, active sa production; l'offre augmente tan-

1. *Le capital, la spéculation et la finance au XIXe siècle*, p. 289.
2. *Essai sur les ententes*, p. 29.

dis que la *demande réelle* — celle qui émane du marché de la consommation — demeure stationnaire. Le corner est pris à son propre piège.

La sûreté du jugement, la promptitude d'action sont deux conditions essentielles du succès du *corner* qui n'est en somme qu'un coup de main, un raid heureux ou malheureux. Si l'industrie et le public contre lesquels l'aventure est tentée ont le temps de se reconnaître, le corner est manqué.

En 1889, le *corner*, tenté sur les cuivres par M. Secrétan et la Société des métaux, a échoué parce que la prime énorme offerte par la hausse des prix à la découverte de ce métal a fait rentrer dans la circulation des masses considérables de cuivre dénaturé et affecté aux usages les plus divers.

D'août 1897 à juin 1898, un spéculateur américain, M. Leiter, a tenté sur les blés l'un des plus audacieux corners qui aient jamais été osés. Après avoir un instant réalisé sur le papier un bénéfice de 5 millions de dollars, Leiter n'a pu se liquider à temps et a été surpris par l'abondante récolte de l'année 1898 qu'il n'avait plus le moyen d'accaparer.

En somme, la victoire du corner est un fait exceptionnel. La haute finance internationale se tient d'ordinaire prudemment à l'écart de ces aventures. Elle se borne généralement à prévoir les variations qui pourront survenir sur les prix des marchandises et à spéculer en conséquence sans prétendre diriger les cours. Un service d'informations merveilleusement organisé et les étroites relations qu'elle entretient avec la haute industrie lui permettent de jouer presque à coup sû

CONCLUSION

Nous sommes parvenu au terme de cette étude et il ne nous reste plus qu'à en dégager la conclusion.

Il n'est pas possible de porter un seul et même jugement sur les ententes et sur les fusions industrielles, sur les cartells et les trusts.

Deux propositions nous paraissent résumer sur la question des fusions industrielles ou trusts les leçons de l'expérience :

1° La concentration industrielle *considérée en soi* permet sans aucun doute d'organiser scientifiquement et rationnellement la production, de diminuer le prix de revient des marchandises et des objets fabriqués, de proportionner plus exactement l'offre à la demande, de réduire au minimum les déperditions de forces, de temps et d'argent;

2° Par contre, la concentration industrielle, lorsqu'elle aboutit en fait au monopole de la production, constitue un phénomène antisocial. Les détenteurs du monopole n'ayant plus à redouter aucune concurrence, obligés d'autre part de rémunérer un capital exagéré, sont fatalement entraînés à abuser de leur pouvoir et à exploiter le consommateur en élevant indûment les prix de vente. Tous les avantages économiques qui procèdent de la concentration industrielle subsistent sous le ré-

gime du monopole, mais le monopoleur seul en profite.

Or le monopole est incontestablement le but que se propose le *trust*. Si importante qu'elle puisse être, une entreprise industrielle ne peut être nommée *trust* si elle se place volontairement sur le terrain de la libre concurrence et si elle n'entreprend pas, à l'aide de combinaisons diverses, de s'assurer le monopole de la production.

En somme, le trust tend à créer partout où il se constitue, un régime de tyrannie industrielle qui, s'il enrichit quelques-uns au delà de toutes limites, est par contre préjudiciable à l'intérêt général. Il appartient, semble-t-il, aux pouvoirs publics de surveiller de près le fonctionnement de ces grandes associations, de les soumettre à un régime de publicité qui renseigne notamment le public sur la valeur réelle des apports et mette un terme aux scandaleux abus du watering; de modérer, enfin, s'il y a lieu, leurs exigences en diminuant les droits de douane sur les produits étrangers de même nature que ceux dont elles accaparent la fabrication. De telles mesures seraient, à notre avis, de beaucoup préférables à une prohibition pure et simple des trusts par voie législative. Une telle loi risquerait en effet ou de manquer son but, comme il est arrivé jusqu'ici à toutes les *antitrust laws*, ou de le dépasser en atteignant la grande industrie indépendante irresponsable des méfaits reprochés aux trusts.

De même que le trust, le cartell peut aboutir à la création d'un monopole. Mais, à l'inverse de ce qui a lieu pour le trust, le monopole n'est ni le but nécessaire, ni la condition essentielle du cartell. Le cartell se propose, en principe, de remédier aux abus de la

concurrence soit en limitant la production, soit en fixant des prix de vente minima. Mais s'il tend à restreindre la concurrence, il ne la supprime pas entièrement. En effet :

1° Il ne fusionne pas les entreprises qu'il groupe, il se borne à les syndiquer ; chacune d'elles peut reprendre du jour au lendemain son indépendance et dénoncer le traité, engager même contre ses alliés d'hier une guerre de prix si elle se juge assez forte pour l'oser et si les circonstances lui semblent favorables.

2° Ne fusionnant pas les entreprises dans une grande compagnie telle que le trust, le cartell n'a ni à concéder à ses adhérents des avantages financiers considérables, ni à faire fructifier un capital démesurément gonflé. Il n'est donc pas nécessairement induit à exploiter le marché de la consommation. Sans doute, il a soin de se ménager un bénéfice appréciable ; mais il se contente souvent de ce bénéfice et cherche plutôt à le rendre permanent qu'à l'augmenter. Il s'efforce en général de régulariser les cours et son action, à ce point de vue, est salutaire si elle n'est pas désintéressée. Il se peut au surplus que le bénéfice prélevé par un cartell soit exagéré. Il est possible qu'un cartell exploite le marché de la consommation et que ses actes justifient une intervention de l'État. Une telle intervention se produira plus heureusement alors sous une forme indirecte, par des mesures douanières par exemple, que par la mise en œuvre de cet appareil de la législation pénale dont le maniement est si délicat et parfois si dangereux.

La vérité économique et sociale sur cette grave question des ententes industrielles se trouve donc, à notre avis, à une égale distance des deux théories extrêmes dont l'une célèbre ces organisations comme le produit

d'une évolution inéluctable et nécessairement bienfaisante alors que l'autre les dénonce et les condamne sans aucune distinction. L'harmonie des forces productives est en soi l'un des facteurs du progrès industriel. Mais le monopole tel que tend à le créer le trust américain, n'est pas autre chose que l'exploitation du faible par le fort. La recherche de la formule précise qui concilie les intérêts de l'industrie et ceux de la société peut seule préparer et faciliter la solution de ce grave problème. Or cette formule est essentiellement contingente; elle varie nécessairement d'un pays à un autre et dans un même pays d'un temps à un autre; elle existe cependant et ne peut se dérober longtemps à des investigations consciencieuses. La prééminence économique appartiendra à la nation qui s'appliquera à la découvrir et qui, l'ayant découverte, la prendra pour règle de sa politique industrielle.

INDEX DES MATIÈRES

Accaparement. — V. ANTIQUITÉ et CORNER.

Antiquité... GRECQUE : Travail libre, 4.
Accaparement, 4, note 3.
ROMAINE. Collèges d'artisans, 5.
BAS-EMPIRE, ententes sur les prix, 5.

Cartells. — EN GÉNÉRAL. Avantages économiques, 32.
Leurs origines, 16-18.
Bureaux de vente, 26-28.
Caractères généraux, 22.
Classification d'après leur forme, 25-26.
Classification d'après leur objet, 22.
Conditions de formation, 28.
Définitions, 19.
Distinction du cartell et du trust, 32, 106-109.
ALLEMAGNE. — Bibliographie, 36.
Enquêtes, 54.
Législation et jurisprudence, 53.
Opinion, 54-55.
Prix (influence des cartells sur les), 44, 47, 56.
Réformes (projets de), 54.
Salaires. V. Travail.
Statistique, 38, 53.
Travail, 58.
Cartells allemands. — Aciers mi-ouvrés (Westphalie), 45.
Aciers mi-ouvrés (Lorraine-Luxembourg), 45.
Alcool, 50.
Ammoniaque, 49.
Benzol, 49.
Bouteilles, 51.
Briqueteries, 51.
Cellulose, 51.
Chaîneterie, 52.
Ciment, 51.
Coke, 40.
Filature de laine, 52.
Fils laminés, 46.
Fer-blanc, 38.
Fontes (Westphalie), 45.
Fontes (Siegen), 45.
Houille (Westphalie), 39.
Houille (Silésie), 39, note 2.
Jute, 52.
Lampes, 51.
Matériaux de construction, 51.
Métallurgie, 45.
Papeteries, 51.
Poutrelles, 46.
Potasse, 48.
Rails, 48.
Sauniers de Halle, 37.
Salines, 38.
Savonnerie, 52.
Stéarine, 49.
Sucre, 49.
Tissages, 52.
Tôles (grosses), 46.
Tôles (fines), 46.
Tréfilerie, 46, 52.
Verreries, 51.
AUTRICHE. — Bibliographie, 60.
Enquête, 72.
Historique, 60.

Législation, 69-70.
Prix, 66-67.
Réformes, 70-72.
Cartells autrichiens. — Allumettes, 66.
Bois recourbé, 61.
Brasseurs, 66.
Ciment, 65.
Draperie, 61.
Email, 65.
Engrais, 65.
Fer, 62, 68.
Ficelle, 65.
Glacières, 65.
Houilles, 61.
Métallurgie. V. Fer.
Papeterie, 65.
Parchemin, 65.
Pétrole, 63, 67.
Rubanerie, 61.
Sucre, 64, 67.
Zinc (trust), 66.
BELGIQUE. — Coke, 91.
Cotonnades, 92.
Houilles, 92.
Sucre, 92.
DANEMARK. — Papeteries, 92.
FRANCE. — Bibliographie, 73.
Législation, 74-76.
Jurisprudence, 76-79.
Cartells français. — Aciers Thomas, 83.
Assurances-vie, 85.
Assurances-incendie, 85.
Borax, 86.
Bougies, 87.
Champagne, 87.
Comptoir de Longwy, 80-83.
Cotonnades, 86.
Faïencerie, 87.
Filature de chanvre et lin, 87.
Ocre, 86.
Papeterie, 86.
Pétroles, 85.
Poutrelles, 83.
Ressorts de carrosserie, 83.
Soufres, 86.
Sucres, 83.
Tôles et larges plats, 83.
Tuileries, 86.
ITALIE. — Lainage, 94.
Marbre, 94.
Métallurgie, 93.
ROUMANIE. — Pétrole, 95.
RUSSIE. — Assurances, 90.
Ciment, 90.
Colle, 90.
Jute, 90.
Houilles, 90.
Lampes, 90.
Métallurgie, 91.
Pétrole, 91.
Sucre, 89.
SUÈDE ET NORVÈGE. — Conserves d'anchois, 93.
Papeteries, 93.
Métallurgie, 92.
Sucre, 92.
SUISSE. — Chocolaterie, 93.
Laiterie, 93.
Meunerie, 93.
Soieries, 93.
CARTELLS INTERNATIONAUX. — Maritime, 95.
Glaceries, 96.
Porcelaine émaillée, 96.
Zinc, 96.

Corners. — Définition, 230.
Exemples divers de corners, 233.

Moyen âge. — Corporation, 6-10.
Lotissement, 7.

Pools. — Nature du pool, 110.
Pools de l'anthracite, 111.
— de la viande, 111.
— du whisky, 112.

Rings. — Définition, 230.

Trusts. — EN GÉNÉRAL. Action sociale, 187.
Apports (évaluation), 117.
Avantages artificiels, 133.
— naturels, 130.
Bénéfices, 161.
Bibliographie, 97-100.
Brevets, 132, 200.
Concurrence à mort, 138, 201.
— potentielle, 150.
Consolidation, 104.
Corruption, 183.
Démantèlement, 131, 144.
Démarches, 116.
Distinction du cartell et du trust, 32, 106-109.

Étymologie, 100.
Formes diverses, 100 et suiv.
Holding trust, 105.
Interstate Commerce Commission, 134, 137, 200.
Législation, 192 et suiv.
Opinion, 179.
Organisation financière, 115, 121.
Origines, 110.
Parti anarchiste, 186.
— démocrate, 182, 199.
— républicain, 183, 199.
— socialiste, 186.
Procédés commerciaux, 138.
Prix (influence sur les), 148.
Promoteurs, 115.
Protection douanière, 133, 185, 200.
Réformes projetées, 195 et suiv.
Travail (Influence sur les conditions du), 144.
Salaires, 147.
Statistique, 215.
Surcapitalisation, 124-129, 201.
Tarifs de chemins de fer, 134 et suiv.
Trust proprement dit, 103.
Underbilling, 137.
Vente à perte (underselling).139.
Voyageurs de commerce, 145.
Watering. Voir Surcapitalisation.
TRUSTS DES ÉTATS-UNIS.
Acier, 106, 120-123, 147, 162, 207.
— en feuille, 121, 207.
— en billettes et barres, 120, 207.
Amidon, 210.
Argent métal, 127.
Assurances, 214.
Asphalte, 114, 211.
Bicyclettes, 115, 208.
Bière, 210.
Biscuits, 127.
Caoutchouc, 208.
Caisses de bois, 213.
Compagnies immobilières, 212.
Construction, 212.
Conserves de fruits et légumes, 214.
Distillation. V. Whisky.
Électricité, 213.
Épiceries, 213.
Fer-blanc, 114, 115, 121, 158, 207.
Feuillard et lamelles, 121, 127, 207.
Fil de fer, 120, 148, 158, 207.
Filatures de coton du sud, 213.
Fonderie et affinage de métaux, 208.
Gaz, 210.
Glaces, 210.
Huile de coton, 114, 211.
Houillères de Pittsburg, 210.
— des grands lacs, 210.
Machines élévatoires, 115, 211.
Navigation, 106, 114, 163-178.
Papiers peints, 114, 209.
Pêcheries, 127, 211.
Pétrole, 105, 114, 135, 139, 147, 159, 161, 204, 206, 215.
Porcelaines, 213.
Produits chimiques, 210.
— photographiques, 141-208.
Rails, 106, 120, 207.
Rasoirs, 127, 207.
Sel, 162, 209.
Sucre de glucose, 114.
Sucre, 114, 127, 147, 154-158, 162, 193, 206.
Tabac, 114, 209.
Tanneries, 213.
Tôles. Voir Acier en feuilles.
Tréfilerie. Voir Fil de fer.
Tuyauterie, 121, 207.
Whisky, 114, 119, 127, 147, 159, 163, 207.
TRUSTS ANGLAIS. — Alcali, 224.
Blanchissage de coton, 222.
Ciment, 223.
Coton à coudre, 220.
Démantèlement d'usines par les trusts, 224.
Dentelles, 222.
Épicerie, 220.
Filature de coton, 220.
— — fin, 221.
Houilles, 223 (simple fusion).
Huilerie, 223.
Impression sur indienne, 222, 224.
Linoléum, 222.
Meunerie, 220.
Papiers peints, 222.

Peignage de laine, 221.
Prix de vente (influence sur les), 226.
Sel, 224.
Tabac, 223.
Teintureries de coton, 221, 224.
— de Bradford, 221.
— de velours, 221, 224.
— d'écarlate et indigo, 221.
Travail (influence sur les conditions du), 224.
TRUSTS DE DIVERS PAYS. — Australie, 216.
Autriche (zinc), 66.
Canada, 215.
Égypte, 216.
Hollande, 92.
Mexique, 216.
TRUSTS INTERNATIONAUX. — Borax, 228.
Constructions immobilières, 212, 229.
Cuivre, 229.
Diamants du Cap, 229.
Dynamite, 227.
Filature de coton, 228.
— de lin, 229.
Nickel, 227.
Savon, 229.
Soufre, 228.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE..... V

CHAPITRE PREMIER

LE PASSÉ.

Pages.

I. **Liberté et réglementation**..... 1

II. **L'Organisation industrielle avant 1791**.....

L'antiquité (Grèce et Rome)..... 4

Le moyen âge. Restriction de la concurrence sous la double influence 1° du régime corporatif (lotissement; réglementation de la production, etc.)..... 6

Et 2° du régime industriel (travail à la main, prépondérance de la main-d'œuvre comme facteur de la production, cherté et difficulté des transports..... 8

III. **L'Industrie de 1791 à 1830.** — La suppression du régime corporatif n'entraîne pas de suite la disparition du régime industriel antérieur (petite industrie régionale, travail manuel, faible concurrence)..... 11

IV. **L'Industrie moderne avant les cartells et les trusts. — Ère de concurrence illimitée (1830-1870).**

Apparition des machines et construction des chemins de fer. Révolution industrielle : production en grand, extension des débouchés, concurrence à outrance, baisse des prix, crises..... 12

L'Union des producteurs envisagée comme remède aux excès de la concurrence; naissance des premiers cartells et trusts..... 16

LES CARTELLS

CHAPITRE II

Le cartell.

Pages.

Définition 19
Classification des cartells d'après leur objet et leur forme 22
Conditions de formation 28
Avantages économiques du cartell 32

CHAPITRE III

Allemagne. Les cartells allemands.

Bibliographie 36
I. **Historique** 37
II. **Les cartells houillers**, d'abord simples ententes puis cartells de vente. Leur organisation et leur fonctionnement 39
III. **Les cartells de la métallurgie.** — Organisation et fonctionnement 45
IV. **Revue générale des autres cartells allemands. Statistique** 48
V. **Législation et jurisprudence** 53
Les effets des cartells. Les cartells et l'opinion. Enquêtes et projets de réforme 54

CHAPITRE IV

Autriche.

Bibliographie .....
Les cartells autrichiens, simples ententes ou cartells de vente. Revue générale .....

Pages.
L'œuvre économique des cartells autrichiens..... 66
La législation. Projets de réforme..... 69

CHAPITRE V

France. Les syndicats industriels (cartells) français.

Bibliographie..... 73
I. **Législation et jurisprudence**..... 74
II. **Historique.** — Revue des syndicats industriels français. 79

CHAPITRE VI

Autres pays étrangers.

Les cartells ou syndicats industriels en Angleterre (renvoi), en Russie..... 88
En Belgique..... 91
En Hollande..... 92
En Danemark..... 92
En Suède et Norvège..... 92
En Suisse..... 93
En Italie..... 93
En Espagne..... 95
En Roumanie..... 95
Cartells internationaux..... 95

LES TRUSTS

CHAPITRE VII

Les trusts. Notions générales.

Bibliographie..... 97
Étymologie du mot trust. — Les trusts en droit civil. 100
Le trust industriel. — Sa forme primitive..... 101

Pages.

II. **Formes nouvelles de fusions industrielles improprement dites trusts.** — *Consolidation. Holding trust*..... 104

III. **Distinction du cartell et du trust**..... 106

CHAPITRE VIII

ORIGINES DES TRUSTS. LEUR HISTOIRE. LEUR ORGANISATION FINANCIÈRE.

I. **Origines des trusts.** — Les pools; leur inefficacité... 110
Les trusts. — Concurrence ou production organisée... 112

II. **L'Organisation financière du trust.** — Le promoteur des démarches auprès des producteurs indépendants..... 115
Évaluation secrète des apports..... 117
Constitution d'une société; répartition des actions: 1° dans l'hypothèse d'une fusion pure et simple..... 118
2° Dans l'hypothèse d'un *holding trust*. — La Corporation de l'Acier..... 120

III. **La surcapitalisation ou mouillage** (*Watering*). Ses conséquences..... 124

CHAPITRE IX

AVANTAGES ÉCONOMIQUES DONT BÉNÉFICIE LE TRUST.

I. **Avantages naturels provenant** : A. de la concentration commerciale (renvoi); B. de la concentration industrielle (meilleure division du travail, personnel de choix, outillage perfectionné, répartition des risques industriels, etc.)..... 130

II. **Avantages artificiels** (Protection douanière). Ententes avec les Compagnies de chemins de fer et tarifs de faveur.....

III. **La tactique du trust et ses procédés.** — La concurrence à se couper la gorge (*cut throat competition*). La vente à perte. Les rabais. Corruption des employés

Pages.

des entreprises concurrentes. Rapports du trust avec le commerce 138

CHAPITRE X

L'ŒUVRE ÉCONOMIQUE DU TRUST, SON INFLUENCE :

A. Sur les conditions du travail..... 144
B. Sur le mouvement des prix de vente. Bénéfices des trusts..... 148
C. Sur l'exportation. Le trust de l'Océan..... 163

CHAPITRE XI

L'OPINION PUBLIQUE ET LES TRUSTS.

Les partisans des trusts. Leurs adversaires. — Républicains, démocrates, socialistes, anarchistes. — L'Action sociale des trusts..... 179

CHAPITRE XII

LA LÉGISLATION ET LES TRUSTS.

Remèdes proposés contre les abus des trusts..... 192

CHAPITRE XIII

REVUE DES TRUSTS DES ÉTATS-UNIS. STATISTIQUE.

Autres trusts américains (hors des États-Unis) et extra-européens..... 206

CHAPITRE XIV

ES FUSIONS (*amalgamations*) INDUSTRIELLES EN ANGLETERRE ET LES TRUSTS INTERNATIONAUX.

Trusts anglais..... 217

Pages.
Trusts internationaux 227

CHAPITRE XV

Les Syndicats de pure spéculation.

Les *corners* et les *rings* 230

Conclusion 235
Index des matières 239

ÉCONOMIE
SOCIALE

Et. Martin-Saint-Léon

Cartells et Trusts

CTOR LECOFFRE

Corporation Finance

LES CARTELLS

CHAPITRE II

Le cartell.

Pages.

Définition..... 19
Classification des cartells d'après leur objet et leur forme..... 22
Conditions de formation..... 28
Avantages économiques du cartell..... 32

CHAPITRE III

Allemagne. Les cartells allemands.

Bibliographie..... 36
I. **Historique**..... 37
II. **Les cartells houillers**, d'abord simples ententes puis cartells de vente. Leur organisation et leur fonctionnement..... 39
III. **Les cartells de la m[illegible]urgie.** — Organisation et fonctionnement... 45
IV. Revu[illegible] générale d[illegible] cartells allemands. Sta[illegible]tique... 48
V. Léc[illegible] [illegible]ce..... 53
[illegible]tells et l'opinion [illegible]uêtes 54
[illegible] 63
[illegible]s de [illegible] 61

Pages.
L'œuvre économique des cartells autrichiens..... 66
La législation. Projets de réforme..... 69

CHAPITRE V

France. Les syndicats industriels (cartells) français.

Bibliographie..... 73
I. **Législation et jurisprudence**..... 74
II. **Historique**. — Revue des syndicats industriels français. 79

CHAPITRE VI

Autres pays étrangers.

Les cartells ou syndicats industriels en Angleterre (renvoi), en Russie..... 88
En Belgique..... 91
En Hollande..... 92
En Danemark..... 92
En Suède et Norvège..... 92
En Suisse..... 93
En Italie..... 93
En Espagne..... 95
En Roumanie..... 95
Cartells internationaux..... 95

LES TRUSTS

CHAPITRE VII

Les trusts. Notions générales.

raphie..... 97
nologie du mot trust. — Les trusts en droit civil. 100
trust industriel. — Sa forme primitive..... 101